

SINTEZE
INTRODUCERE IN ECONOMIE SI POLITICI ECONOMICE
ANUL I AP
SEMESTRUL I

CAPITOLUL I
ECONOMIA ȘI ȘTIINȚA ECONOMICĂ.

1.1. Nevoile umane și resursele economice. Raritatea și alegerea

1.1.1. Trebuințele economice

Prima și cea mai de seamă preocupare a societății ca o asociație de ființe umane este supraviețuirea prin conviețuire. Aceasta presupune, în primul rând, satisfacerea trebuințelor de aer, apă, hrană, îmbrăcăminte și căldură.

În sensul cel mai general, trebuințele reprezintă cerințe obiective ale vieții umane, ale existenței și dezvoltării purtătorilor lor indivizii, grupările sociale, statele, națiunile, societatea în ansamblul ei. Cu alte cuvinte, trebuința este forma de manifestare a necesității obiective în universul social. În universul economic, trebuințele reprezintă formele de manifestare ale necesităților economice. În fapt, fiecare manifestare a individului, fiecare însușire a lui, fiecare instinct vital al său, devine **necesitate, trebuință, nevoie**. Atâtă timp cât trebuințele omului nu sunt satisfăcute, el este și rămâne în dezacord cu trebuințele lui, adică în dezacord cu sine însuși. Dintr-o asemenea înțelegere rezultă că trebuințele umane reprezintă și exprimă o stare de necesitate obiectivă iminentă indivizilor și colectivității umane.

În sens economic, nevoile umane reprezintă cerințe materiale și spirituale, de bunuri și servicii, de mediu ecologic etc. ale vieții și activității oamenilor. Satisfacerea lor înseamnă consum de bunuri și servicii și asigură existența și dezvoltarea purtătorilor acestor nevoi - indivizi, grupuri sociale, națiuni, societatea în ansamblul ei.

În sens general, este vorba de nevoi de consum ale populației (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință, transport, instruire, cultură etc.); nevoi de producție, prin a căror acoperire se asigură producerea bunurilor și serviciilor respective necesare oamenilor.

Odată apărute, trebuințele umane dobândesc o anumită **autonomie și independență**. Concomitent, ele ocupă un anumit **loc** în structura societății și îndeplinesc un anumit **rol** în cadrul sistemului economic.

În clasificarea nevoilor umane pot fi luate în considerare diferite **criterii**.

Înținând seama de **caracterul tridimensional al omului**, și anume: ființă biologică, produs al societății și ființă rațională, nevoile pot fi grupate în:

a) nevoi naturale sau fiziologice;

b) nevoi sociale, care izvorăsc din conviețuirea oamenilor în societate, din relațiile dintre ei în activitatea pe care o desfășoară, de comunicare, nevoi resimțite de aceștia ca membri ai diferitelor socio-grupuri;

c) nevoi raționale, care decurg din necesitatea unui nivel ridicat de instruire și gândire, menit să asigure un comportament superior, raționalitate, eficiență în cadrul oricărei activități umane.

Din punctul de vedere al **rolului lor în existența și dezvoltarea oamenilor**, nevoile se clasifică astfel:

a) nevoi primare (fundamentale sau de bază): alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință, odihnă, sănătate etc.;

b) nevoi superioare (complexă sau elevate): cunoștințe științifice, educație, cultură, artă, informație etc., a căror satisfacere duce la pregătirea și perfecționarea profesională a oamenilor, la o calitate umană superioară, cu efecte pozitive asupra nivelului de dezvoltare a societății.

Există și alte criterii de clasificare a nevoilor. Spre exemplu, din punct de vedere al **subiecților purtători**, se disting:

a) nevoi individuale;

b) nevoi de grup;

c) nevoi generale ale societății.

Din punct de vedere al **factorului timp**, există:

- a) nevoi zilnice sau curente;
- b) nevoi periodice;
- c) nevoi temporare;
- d) nevoi permanente;
- e) nevoi tradiționale.

Nevoile umane au o multitudine de **caracteristici**. Printre acestea, mai importante sunt:

a) Nevoile au caracter dinamic, în sensul că, de la o perioadă la alta a progresului societății, apar noi nevoi sau trebuințe, au loc modificări în structura și nivelul calitativ al cerințelor de consum; se dezvoltă, totodată, mijloacele materiale de satisfacere a trebuințelor.

Structura nevoilor, ca și modul concret de satisfacere a lor, diferă de la un individ la altul, în funcție de voința și dorința sa, de gusturi, de obiceiuri, de vârstă și sex, de profesie, de nivelul de instruire și educație etc.

a) Nivelul de instruire și cultură se reflectă în structura nevoilor oamenilor; la categoriile sociale cu un nivel ridicat de pregătire; educație și cultură, structura nevoilor este mai diversificată, cuprinzând în pondere mare nevoi mai elevate – de literatură de specialitate, cultură, spectacole, muzică, turism etc.; dimpotrivă, la categoriile sociale cu grad scăzut de instruire și cultură predomină masiv trebuințele primare.

b) Nevoile sunt regenerabile sau reproductibile, în sensul că starea în care o nevoie sau alta este satisfăcută durează numai un anumit timp, după care se manifestă din nou, adică se reproduce; corespunzător acesteia, producția de bunuri materiale și servicii trebuie să fie continuă, să aibă, deci, loc reluarea procesului de producție, a activității economice.

c) Nevoile au caracter complementar, deoarece satisfacerea uneia generează o alta; de exemplu, nevoia de autoturism, odată satisfăcută, dă naștere la nevoia de benzină, de ulei, de loc de parcare sau de garaj etc.;

d) Nevoile sunt concurente, în sensul că unele se extind, iar altele se restrâng, având loc și substituirea unora prin altele: de pildă, nevoia de transport cu autobuzul se poate restrânge prin apelarea la metrou; nevoia de informare prin citirea unui ziar poate fi restrânsă sau înlocuită prin nevoia de televizor sau radio etc.

Nevoile efective sunt acelea a căror satisfacere, la un moment dat, este necesară, adică se statorește în conștiința, viața și activitatea oamenilor, în obiceiurile și tradițiile lor de consum. Există, însă, și simple dorințe sau aspirații ale oamenilor pentru a căror satisfacere nu sunt create, în momentul respectiv, condițiile necesare (de exemplu, dorința de a călători în Cosmos).

1.1.2. Resursele economice: definire, clasificare

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor care pot fi utilizate pentru producerea de bunuri materiale și servicii destinate satisfacerii nevoilor. Ele cuprind **două mari componente**, și anume:

a) resursele umane - potențialul de muncă, de creație științifică și tehnică existent: populația aptă de muncă, structura ei de calificare, nivelul de pregătire profesională, cultură și educație;

b) resursele materiale - resursele naturale: aerul, apă, solul, bogățiile subsolului, fondul forestier și cinegetic și **resursele derivate** (obținute prin activitatea oamenilor) cum sunt: mijloacele de producție sau factorul de producție capital, adică mașini, utilaje, instalații, materii prime, materiale etc. Resursele constituie suportul producției și consumului, deoarece, prin cantitatea, structura și nivelul lor calitativ, condiționează activitatea economică.

În sens mai larg, resursele includ în sfera lor de cuprindere și **potențialul financiar informațional** existent, care mijločește desfășurarea activității, fluxurile economice ce au loc.

La rândul lor, **resursele naturale** pot fi clasificate în mai multe feluri.

Din punct de vedere al **duratei folosirii sau al rezervelor disponibile**, resursele naturale se împart în:

a) neregenerabile sau epuizabile (zăcăminte de combustibili fosili, minereurile metalifere și minereurile nemetalifere);

b) regenerabile (fondul funciar, forestier, cinegetic, apă, aer - ca factori de mediu pentru viață și activitatea oamenilor).

Din punct de vedere al **posibilităților de recuperare sau de reutilizare** în procesele de **producție și de consum**, resursele naturale pot fi grupate în:

- a) recuperabile;
- b) parțial recuperabile;
- c) nerecupereabile.

Resursele economice trebuie înțelese în **dublu sens**:

- ◆ **ca stoc sau potențial existent**, la un moment dat;
- ◆ **ca flux**, adică atrase și utilizate în circuitul economic (factori de producție).

Ele influențează asupra economiei nu numai prin cantitatea, structura și calitatea, ci și prin eficiența utilizării lor.

Resursele naturale trebuie abordate în dinamica lor. În acest sens, progresul științifico-tehnic duce la:

a) lărgirea limitelor geografice ale cunoașterii și exploatarii resurselor naturale (de exemplu, atragerea în circuitul economic a unor zăcăminte de țări în platforme continentale ale mărilor și oceanelor, folosirea energiei solare, eoliene, geotermale și a valurilor etc.);

b) extinderea limitelor economice ale exploatarii resurselor naturale, făcând rentabilă exploatarea și a unor zăcăminte aflate la mari adâncimi sau/și cu un conținut mai redus în substanță utilă;

- c) sporirea eficienței, a randamentului utilizării resurselor.

1.1.3. Raritatea și alegerea

Resursele de care dispune o țară sau alta sunt **limitate**, la un moment dat, fapt care acționează restrictiv asupra activității economice; astfel, caracterul dinamic și nelimitat al nevoilor se lovește de limitele fizice ale resurselor. Rezultatul utilizării resurselor îl reprezintă **bunurile economice**, care se compun din **bunuri materiale**, ce au o existență fizică, și **servicii**, al căror consum are loc concomitent cu producerea lor.

Raritatea impune costuri. Necesitatea de a alege alternative de folosire a resurselor disponibile presupune costuri. Orice activitate antrenează un sacrificiu, adică renunțarea la alte alternative. În teoria economică, se consideră că orice activitate are un “cost de oportunitate”.

Costul de oportunitate al unei alegeri reprezintă prețul (estimarea) celei mai bune alternative sacrificiate (la care se renunță), atunci când se face o alegere între mai multe variante posibile, în alocarea resurselor.

1.1.4. Interesele economice

Nevoile oamenilor, devenite mobiluri ale acestora, reprezintă interese economice, care pot fi:

- a) **personale sau individuale**;
- b) **de grup**, ce se manifestă la nivel de socio-grup (familie, firmă, domeniu de activitate);
- c) **generale**, ale țării, ale economiei naționale respective etc.

Unii economisti și sociologi înțeleg interesele ca fiind numai **forme de manifestare a trebuințelor obiective**. Potrivit acestei înțelegeri interesele sunt **obiective** atât sub aspectul conținutului, cât și sub aspectul formei. Cu alte cuvinte, conținutul intereselor se compune din trebuințele obiective și din condițiile obiective ale existenței umane.

Interesele economice pot fi definite în modul cel mai general, **drept forma de manifestare a trebuințelor economice**. Ca și în cazul trebuințelor economice, purtătorii intereselor economice sunt indivizi, diferențele lor micro-grupuri, macro-grupurile și structurile lor instituționalizate precum și comunitatea mondială.

Interesele economice sunt **influențate** de:

- a) factorii materiali ai producției;
- b) starea trebuințelor economice;
- c) situația economico-socială a purtătorilor acestor interese;
- d) relațiile economice constante în societate, care se manifestă ca interese și prin interese.

Interesele economice se disting unele de altele; ele nu sunt omogene, ci **eterogene**. Știința

economică a descoperit și formulat diferite **criterii de grupare**, de clasificare a intereselor economice. În cadrul acestora se cuprind: purtătorii intereselor; rolul pe care ele îl îndeplinesc în cadrul sistemului economic; durata manifestării lor în timp și alte criterii.

Prin punctul de vedere al **purtătorilor** se disting:

- a) **interese economice individuale** denumite personale, particulare, private;
- e) **interese economice ale micro-grupurilor** sociale-familiale, ale întreprinderilor (firmelor) sau ale subunităților acestora, ale diferitelor organizații cu caracter local;
- f) **interesele economice naționale**, statale care se mai numesc și interese generale;
- g) **interese economice internaționale** și
- h) **interese economice mondiale sau planetare**.

Din punctul de vedere al **rolului pe care îl îndeplinesc** în viața economică a societății se disting:

- a) **interese economice fundamentale** și
- b) **interese economice nefundamentale** (derivate) secundare, terțiare etc.

Din punctul de vedere al **caracterului legăturii** lor cu subiecții purtători, se deosebesc:

- a) **interese economice directe** (nemijlocite) și
- b) **interese economice indirekte** (mijlocite).

Sub aspectul **duratei manifestării lor în timp**, interesele economice pot fi grupate în:

- a) **interese permanente**;
- b) **interese periodice**;
- c) **interese rare**.

Din același punct de vedere ele mai pot fi grupate în:

- a) **interese permanente** și
- b) **interese nepermanente**,

precum și în interese:

- a) **interese trecute**;
- b) **interese prezente** și
- c) **interese viitoare**.

1.2. Activitatea economică și structurile ei

Activitatea economică este o componentă fundamentală a acțiunii umane, în cadrul căreia, prin alocarea și folosirea resurselor economice, au loc procese de producție, de circulație, de distribuție și consum de bunuri materiale și servicii, în vederea satisfacerii trebuințelor.

Structura activității economiei cuprinde următoarele componente sau acte fundamentale: producție, circulație, distribuție și consum.

Privită dintr-o viziune omogenă, activitatea economică, la scară unei colectivități de sine stătătoare, poate fi segmentată în **producția propriu-zisă de bunuri**, **distribuția veniturilor** pentru a se asigura concordanța între nevoile oamenilor și bunurile ce apar pe piață, **schimbul** acestora prin intermediul vânzării, cumpărării și **consumația**, în calitate de scop final al activității economice.

Alături de conceptul de "activitate economică" în vorbirea obișnuită, ca și în literatura de specialitate, au o largă circulație conceptele "muncă" și "producție".

Potrivit unor opinii, **activitatea** ar fi proprie tuturor ființelor vii, deci lumii organice în general, în timp ce **munca**, chiar dacă unele forme primitive, instinctive ale ei se observă și la unele animale, constituie un efort esențialmente omenesc.

El include în structura sa în calitate de elemente simple și abstractive:

- a) activitatea îndreptată spre un anumit scop sau munca propriu-zisă;
- b) obiectele asupra căror omul acționează;
- c) mijloacele și instrumentele cu care acționează asupra obiectelor muncii.

Nu este lipsit de importanță să se știe că munca a reprezentat unul din conceptele fundamentale ale **gândirii economice clasice**.

Atenția și importanța acordate muncii nu sunt întâmplătoare. Prin esența sa, munca este un fenomen omenesc, un proces între om și natură, proces prin intermediul căruia omul transformă

obiectele și substanța naturii sau folosește forțele naturii pentru a crea bunuri necesare satisfacerii diverselor sale trebuințe. Acest proces cuprinde două genuri de relații:

- a) relații dintre om și natură și
- b) relațiile care se stabilesc între oameni.

1.2.1. Repartiția, schimbul și consumul

Între producător și produs se interpune **repartiția (distribuția)** care, prin intermediul unor norme sociale determină partea care revine fiecărui din volumul bunurilor create. Prin intermediul activităților specifice repartiției, venitul se distribuie și redistribuie participanților la viața economică și între membrii societății, astfel încât bunurile materiale și serviciile sunt îndreptate spre destinațiile pentru care au fost create.

Ultimul stadiu al mișcării bunurilor economice este **consumul**. În cadrul acestui proces, și prin intermediul lui, au loc numeroase acte și subprocese cum sunt:

- a) satisfacerea propriu-zisă a trebuințelor umane;
- b) atestarea utilității bunurilor economice și manifestarea acestora ca bunuri economice reale, ca factori de satisfacție reali;
- c) dispariția, indiferent dacă aceasta are loc într-un singur act de consum sau în mai multe acte, a majorității covârșitoare a bunurilor care au ajuns să fie consumate, deci distrugerea, acestora.

1.2.2. Relația dintre nevoi și activitatea economică

Nevoile umane constituie punctul de pornire, impulsul activității economice; prin volumul, structura și nivelul lor calitativ, nevoile determină activitatea economică, prin care ar trebui să se producă bunurile și serviciile solicitate. Înnoirile care au loc în sistemul trebuințelor, dinamica acestora impun perfecționări și continuitatea activității economice.

La rândul ei, activitatea economică generează nevoi; prin bunurile noi create și oferite pe piață, se influențează dorințele, preferințele consumatorilor, făcându-și noi elemente de noutate și performanță.

1.2.3. Alte structuri ale activității economice

ACEstea pot fi abordate din diverse unghiuri de vedere:

A. Structuri verticale:

- a) **microeconomia** - activitatea economică la nivelul unității economice, firmei sau întreprinderii;
- b) **mezoeconomia** - activitatea la nivel de ramură economică și zonă economică;
- c) **macroeconomia** - activitatea economică la nivelul economiei naționale; ansamblul formelor de economie din cadrul unei țări, aflate în unitate și interdependență, dintre întreprinderi, ramuri, zone teritoriale;
- d) **mondoeconomia** sau economia mondială - ansamblul economiilor naționale în interdependență lor.

B. Structura tehnologică a economiei naționale pune în relief nivelul tehnic al activității economice, tehnologiile de fabricație.

C. Structura de ramură a economiei naționale (industria, agricultură, construcții, transporturi, telecomunicații, comerț, învățământ, sănătate etc.). În funcție de aceasta, diferitele țări pot fi grupate în: agrare, agrar-industriale, industriale, terțiere etc.

D. Structura pe sectoare de activitate economică: primar (agricultura, silvicultura, industria extractivă); secundar (industria prelucrătoare, construcțiile); terțiar (restul activităților - sfera serviciilor). Se susține și existența unui sector cuaternar, reprezentat prin informatică.

E. Structura teritorială a economiei naționale pe zone teritorial - administrative, în interdependență lor.

În desfășurarea sa, activitatea economică implică și fenomenul de **risc economic**.¹ În esență, acesta reprezintă probabilitatea unor rezultate nedeterminate, care se concretizează în pierdere sau pagubă într-o activitate, operațiune sau acțiune economică. În afara situațiilor de risc legate de calamități naturale - secetă, inundații, fenomene seismice etc. - ce pot să aibă loc, probabilitatea mai mare sau mai restrânsă a unor consecințe economice nedeterminate este dependentă de calitatea activității

¹ Dobrotă, Niță (coordonator) – *Dicționar de economie politică*, Editura Economică, București, 1999, p. 408-409.

economice.

1.3. Știința economică. Obiectul de studiu al economiei politice

Economia politică a apărut ca știință sub denumirea simplă de **Economie (oikonomie)**, expresie de proveniență grecească, de la cuvintele **oikos** - casă, gospodărie și **nomos** - lege, regulă etc. La acest cuvânt s-a adăugat treptat cuvântul **politeia** - organizare socială (de la **polis** - oraș, cetate, societate). Astfel, în 1615, Antoine de Montchrestien folosește, pentru prima dată, denumirea de **Economie Politică**. Termenul de Economie politică a fost acceptat și folosit cu înțelesul modem mai târziu, din 1755 prin punerea în circulație de către J. J. Rousseau în **Marea Enciclopedie** și apoi de către clasici inclusiv de Marx.

Luând în considerare definițiile date economiei politice ca știință, în cadrul confruntărilor de idei, de către diferiți autori, se poate exprima, într-o formă concisă, obiectul ei de studiu și poate fi pus în relief rolul acestei științe.

Astfel, **obiectul economiei politice ca știință îl constituie studierea vieții economice reale, a fenomenelor și proceselor economice care au loc, în domeniul producției, schimbului, repartiției și consumului de bunuri materiale și servicii, a legilor și categoriilor economice, pe diferite trepte ale evoluției societății, oferind un mod economic științific de gândire și acțiune, putere de anticipare și raționalitate, ținând seama de confruntarea nevoilor nelimitate cu resursele limitate.**

În condițiile actuale, există mai multe componente ale științei economice; ele alcătuiesc **sistemul științelor economice**. În structura acestuia sunt cuprinse următoarele:

- a) **științele economice fundamentale** (economia politică);
- b) **științele economice funcționale** – management, marketing, finanțe-bănci, contabilitate, statistică, prognoză economică etc.;
- c) **științele economice teoretico-aplicative**, de ramură (în industrie, agricultură, construcții comerț, transporturi etc.), știința unităților economice;
- d) **științele istorice economice și ale gândirii economice**;
- e) **economia mondială**, care include relații economice internaționale, relații valutare-financiare internaționale etc.;
- f) **științele economice de graniță** - econometria, cibernetica economică, informatica economică, psihologia economică, sociologia economică etc.

1.4. Metoda în știința economică

Termenul metodologic își are originea în cuvintele grecești **methodos** (drum, cale de urmat în cunoaștere, expunere și acțiune) și **logos** (studiu, știință, cuvânt).

În accepțiunea restrânsă a noțiunii, metoda este înțeleasă în prezent ca reprezentând calea urmată în vederea cunoașterii unui obiect, ca mod de a proceda, ca procedeu sau ca ansamblu de procedee folosite în vederea cunoașterii unui obiect (metoda de cunoaștere).

În sens larg, termenul este înțeles ca fiind calea (mod, procedeu, ansamblu sau succesiune de procedee) urmată sau folosită pentru obținerea unui rezultat. În acest sens, se vorbește de metoda de cercetare, metoda de cunoaștere, metoda de învățare, metoda de expunere, metoda de transformare a unui lucru, a unui obiect, a unei realități obiective etc.

Noi vom înțelege prin **metoda de cunoaștere economică** în cadrul cursului de față, **calea de urmat și ansamblul de operațiuni și procedee folosite pentru cercetarea fenomenelor, raporturilor și proceselor economice și deci pentru descoperirea, verificarea și demonstrarea adevărurilor economice împreună cu mijloacele de investigare a fenomenelor și proceselor economice**.

Ea mai este definită și ca totalitatea metodelor de cercetare sau ca teorie a metodelor.

Prin transformarea metodei de cercetare economică științifică în obiect al analizei și cercetării științifice s-a creat o disciplină științifică nouă numită **Metodologia cunoașterii economice științifice**.

Asemenea tuturor ramurilor științei despre natură și societate, Economia Politică folosește în procesul cunoașterii următoarele metode sau procedee științifice: metoda comparativă; analiza și sinteza; inducția și deducția; analogia, ipoteza, ridicarea de la abstract la concret, metoda logică și

istorică etc.

1.4.1. Metoda comparării

Procedeul logic cel mai general, universal folosit în procesul de elaborare a conceptelor (categoriilor) științifice este **compararea**. După cum se cunoaște, nimic nu se poate aprecia numai prin sine însuși: orice fenomen, raport sau proces general, orice obiect se cunoaște în și prin comparare.

1.4.2. Analiza și sinteza

Divizarea, descompunerea mentală (logică, imaginată) și/sau fizică a obiectului de studiu în părțile sale constitutive, examinarea fiecărei părți separat și dezvoltarea (identificarea) trăsăturilor caracteristice se numește **analiză**.

Părțile obținute în procesul analizei nu se examinează numai prin ele însăși, în mod izolat, ci și ca elemente ale unui întreg unitar. Pentru a înțelege însă mai bine acest întreg, analiza îl privește, îl examinează în forma sa pură, în forma sa ideală făcând abstracție de împrejurările întâmplătoare și de influențele exterioare. Economistul trebuie să refacă, să reconstituie logic obiectul în unitatea sa. Prin urmare, procesul analizei logice trebuie continuat și întregit cu un proces de asamblare, reconstituire sau reconstrucție logică pe care îl numim **sinteză**.

1.4.3. Inducția și deducția

În cercetarea și cunoașterea fenomenelor vieții economice un rol important revine inducției și deducției.

Prima metodă - **inducția** - constă în desprinderea concluziilor generale, a principiilor din analiza cazurilor particulare. Altfel spus, mișcarea gândirii înaintează de la particular spre general de la cunoașterea într-o măsură mai mică a generalului spre cunoașterea într-un grad din ce în ce mai mare a acestuia.

Cea de a doua metodă - **deducția** - prezintă tocmai inversul inducției. Ea constă în aplicarea tezelor generale, a principiilor la analiza diferitelor fapte, fenomene, procese, particulare. Deducția constă în mișcarea gândirii de la cunoașterea într-un grad mai mare a generalului spre cunoașterea unui grad mai mic a generalului, spre particular.

1.4.4. Metoda analogiei

Istoria științei arată că analogia constituie o altă metodă de cunoaștere și aprofundare a cunoașterii, în general.

Analogia înseamnă asemănare între obiecte, relații, procese, noțiuni. Metoda analogiei constă în "mutarea", "transferul" unei însușiri, a unor însușiri sau a tuturor însușirilor unui obiect al cunoașterii la un alt obiect care este supus cercetării. Concluziile obținute prin analogie nu sunt cerne; ele sunt într-o măsură sau alta probabil. Ele se sprijină pe legăturile și relațiile necesare existente în realitate între trăsăturile fenomenelor.

1.4.5. Ipoteza

Știința economică apelează într-o măsură însemnată la ipoteză ca instrument în metoda de cunoaștere științifică și de aprofundare a cunoașterii.

Ipoteza este o presupunere fundamentată științific despre legăturile, relațiile, cauzele posibile ale fenomenelor. Desigur, concluzia bazată pe ipoteză nu are caracter cert, ci probabilist. De aceea, este absolut necesar ca ea să fie verificată cu ajutorul altor metode folosite în domeniul economic, mai ales pentru confruntarea cu realitatea faptelor și proceselor economice. Ipoteza poate să apară în fiecare fază a cercetării științifice, ca punct de pornire sau ca rezultat parțial sau final.

Pentru a fi științifică, ipoteza trebuie să fie elaborată pe un material real, să fie verificabilă, să aibă putere de predicție, să fie simplă și ușor de formulat.

1.4.6. Metoda ridicării de la abstract la concret

Una dintre metodele care are un rol deosebit în generalizarea teoretică a faptelor concrete este **ridicarea de la abstract la concret**.

1.4.7. Logic și istoric în cunoașterea economică

Obiectul Economiei politice are un caracter istoric. Fenomenele, relațiile și procesele economice se află într-o permanentă mișcare - funcționare și evoluție. Pentru a reflecta veridic obiectul său, **Metoda istorică** își găsește expresia, în urmărirea fenomenelor economice de la

elementele cele mai simple la cele mai complexe în modul în care acesta are loc pretutindeni, cu toate zig-zagurile și ocolisurile sale.

Metoda logică își găsește expresia în cercetarea proceselor economice în evoluția lor de la simplu la complex, fără a lua în considerare multitudinea faptelor întâmplătoare cu semnificații minore, urmărind linia istorică în forma sa abstractă și consecventă. Prin urmare, metoda logică nu ignoră și nu subapreciază istoricul, ci dimpotrivă, îl presupune ca pe un moment al său.

1.4.8. Folosirea metodelor matematice

În arsenalul metodelor utilizate de Economia Politică, **metodele și procedeele matematice** reprezintă o necesitate de ordin practic și teoretic care acționează cu o intensitate deosebită.

Accentuarea complexității vieții economice, amplificarea interrelațiilor dintre fenomenele economice măresc necesitatea de a apela la calculul matematic. În economie, ca și în ale domenii pe lângă relațiile substanțiale și cauzale există și relații sau raporturi funcționale. Funcțiile au venit în câmpul științei economice din arsenalul matematicii.

În teoria practico-economică se folosesc cel mai frecvent modelele logico-matematice, deci cele ideale. Ele se numesc în mod obișnuit **modele economico-matematice**.

Modelele economico-matematice sunt foarte diverse. Ele pot fi grupate, clasificate în funcție de diferite criterii. Astfel, din punctul de vedere al relațiilor pe care le reflectă, se disting modele deterministe și modele probabilistice; sub aspectul luării în considerare a dezvoltării obiectului se disting modele statice și modele dinamice; din punctul de vedere al sferei de cuprindere se disting modele microeconomice și modele macroeconomice; din punctul de vedere al construcției lor ele pot fi modele numerice, modele grafice, modele analitice.

1.4.9. Folosirea metodelor statistice

Știința economică, deci și Economia politică, se sprijină pe demersurile sale pentru aprofundarea cunoașterii obiectului său de studiu, pe **metodele statisticii economice**. Faptele economice sunt adunate și prelucrate de către **statistică**. Principalele ei metode, sau procedee sunt observarea fenomenelor economice și înregistrarea datelor și informațiilor necesare, compararea, gruparea (clasificarea), indicatorii economici, tabelele statistice și graficele statistice.

CAPITOLUL II CARACTERIZAREA ECONOMIEI DE PIAȚĂ

2.1. Economia de schimb: geneză și tipuri

De-a lungul timpului, s-au conturat câteva sisteme economice, care în principal, au fost: **economia naturală; economia de schimb; economia de piață, concurențială; economia centralizată sau de comandă și economia mixtă**.

La începuturile existenței sale, producția socială a luat forma **economiei naturale**, în care bunurile create servesc consumului propriu al producătorului.

Economia de schimb, în care piață are un rol hotărâtor în reglarea economiei, s-a dovedit a fi în practică un sistem performant, prezent în toate societățile moderne; el reprezintă forma universală de organizare și funcționare a activității economice în lumea contemporană.

Comparativ cu secolul trecut, când se putea vorbi de o piață liberă ("mâna invizibilă a pieței", așa cum o denumea sugestiv Adam Smith), fără obstacole, în epoca contemporană, viziunile despre piață s-au schimbat și diversificat. Pentru funcționarea economiei de piață contemporane se impune existența cumulativă a următoarelor **condiții**: specializarea producătorilor; schimbul de bunuri și servicii; moneda; libertatea economică; proprietatea privată și pluralismul formelor de proprietate; concurența; profitul, ca mobil al agenților economici; formarea în mod liber a prețurilor pe baza mecanismelor pieței; statul democrat care veghează la respectarea regulilor pieței;

Cu toate că, în diferite țări și perioade, economia de schimb a cunoscut și cunoaște **trăsături specifice**, deoarece condițiile concrete în care funcționează acest tip de economie își pun amprenta

asupra modalităților ei de manifestare, caracteristicile ei generale, le mai putem sintetiza și astfel: specializarea producătorilor, a agenților economici în general, autonomia, independența agenților economici, producția de mărfuri generalizată și mijlocirea schimbului de către bani, concurența.

◆ **Specializarea.**

Economia de schimb are la bază diviziunea socială a muncii, proces istoric de diferențiere, desprindere și separare a diferitelor genuri de activități și fixare a acestora ca domenii distințe, de sine stătătoare, prin funcțiile și rolul îndeplinit, devenind activități specializate. Diviziunea muncii, specializarea reprezintă cel mai important factor de progres pentru individ și societate, ea permitând perfecționarea forțelor de producție, creșterea producției prin folosirea acelorași resurse, utilizarea pe scară largă a tehnicii și tehnologiei moderne.²

Diviziunea socială a muncii, specializarea, reprezintă un factor de progres când are o fundamentare economică, întemeindu-se pe un **avantaj absolut** sau **relativ**.

Avantajul absolut. Un producător deține un avantaj absolut când creează o cantitate dată de bunuri cu mai puține resurse, în raport cu oricare alt producător.

Avantajul relativ. Un producător deține un avantaj relativ într-o activitate, dacă realizează bunul cu cel mai mic cost de oportunitate, în raport cu celul altuia.

Pentru a evidenția avantajul relativ este necesară determinarea acestui **cost de oportunitate**, adică a șanselor la care renunță producătorul atunci când face o alegere.³

◆ **Autonomia, independența producătorilor** presupune ca agenții economici să dispună de libertatea de acțiune, dreptul de decizie, iar înstrăinarea bunurilor să aibă la bază criterii economice. Autonomia este fundamentată pe interesul izvorât din proprietate. Proprietatea privată, particulară sau individuală, ca bază principală a autonomiei economice, nu exclude existența altor forme de proprietate, cum ar fi: proprietatea particular-asociativă (societăți pe acțiuni, cooperative), proprietatea publică (de stat) și proprietatea mixtă.

Cea mai largă autonomie se realizează în condițiile **proprietății private** prin exercitarea deplină de către agenții economici a tuturor atributelor proprietății. Aceștia își manifestă libertatea de a posedă bunuri, de a le utiliza cum cred de cuvîntă în interesul lor, de a le înstrăina prin vânzare, de a beneficia de rezultatele ce se obțin prin folosința bunurilor deținute.

Pluralismul formelor de proprietate, caracteristic țărilor cu economie de piață, implică și existența proprietății publice, ce aparține statului sau unităților administrativ-teritoriale. În cadrul acestei forme de proprietate agentul economic nemijlocit, cel care exercită efectiv actele de producție, schimb etc., are o autonomie mai restrânsă, pentru că deciziile strategice privind dezvoltarea unităților se iau la nivel central; la nivel local (microeconomic), agenții economici au o autonomie operativă, limitată, determinată de reglementările legislative proprii fiecărei țări și perioade.

◆ **Producția de mărfuri generalizată și mijlocirea schimbului de către bani.** Spre deosebire de perioada în care economia naturală era dominantă, și în care bunurile se creau majoritar pentru consumul propriu, economia de schimb (de piață) creează bunuri prioritari pentru vânzare. În această economie, devine marfă, ca fenomen de masă, și forță de muncă. Producția este astfel separată de consum, impunându-se deplasarea bunurilor de la locul de producție la locul de folosire al lor, printr-o rețea tot mai ramificată de mijloace de transport.

Economia de piață este prin excelență o economie monetară.

În cadrul ei, fiecare consumator individual și fiecare producător acționează prin schimb pentru a rezolva cele trei probleme fundamentale. Astfel, **ce se produce** depinde de veniturile cumpărătorilor și de profitul producătorilor, al firmelor; **cum se produce** este în funcție de concurența dintre producători, fiecare dintre ei fiind obligat să adopte metoda și tehnica de producție care îi asigură realizarea celui mai mic cost de producție și maxim de profit; **pentru cine se produce** depinde de cererea și oferta de pe piață factorilor de producție, de cantitatea și prețul acestora, în funcție de care se stabilește nivelul salariului, rentei și dobânzii.

² Smith, Adam – *Avutia națiunilor*, vol. I, Editura Academiei, București, 1962, p. 7-18.

³ Heyne, Paul – *Modul economic de găndire*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991, p. 1-11, 40-45 și 111-116.

2.2. Economia de piață contemporană – caracteristici și tipuri ale acesteia

Pornind de la modul concret în care sunt fundamentate și adoptate deciziile în economia contemporană, întâlnim două sisteme economice⁴ de organizare și funcționare ale economiei de schimb:

- a) **sistemul economiei de piață;**
- b) **sistemul economiei de comandă (centralizate).**

Departajarea între aceste două mari sisteme, se realizează luându-se în considerare următoarele criterii: gradul de libertate al agenților economici și caracteristicile mecanismului de reglare.

În economia de piață, rolul hotărâtor în fundamentarea și luarea deciziilor îl au agenții economici individuali.

Modelul teoretic al economiei de piață a fost elaborat pe baza unor premise economice și social-politice care statuează proprietatea ca fiind sacră, inviolabilă și garantată, precum și primordialitatea intereselor personale.

Elementele structurale ale sistemului ideal al economiei de piață⁵ sunt: economia funcționează pe baza conexiunii unui sistem de piețe interdependente; proprietatea particulară și interesul personal sunt hotărâtoare în funcționarea economiei și adoptarea deciziilor; fiecare agent economic își asigură autoreproductibilitatea ca rezultat al propriilor decizii; aceasta nu exclude pluralismul formelor de proprietate; toți agenții economici și toate categoriile de piață se află în raporturi de concurență loială; prețurile se formează liber; sunt excluse intervențiile administrative ale statului și ale altor centre de forță (monopoluri, sindicate) în activitatea și funcționarea economiei.

Economia de piață reală, ca sistem ce funcționează efectiv în diferite state ale lumii, nu realizează integral caracteristicile modelului ideal, existând o mare diversitate de modele ale acesteia. În esență, este vorba de următoarele:

a) **pluralismul formelor de proprietate**, în cadrul cărora proprietatea privată deține ponderea dominantă; pe această bază, agenții economici elaborează decizii în mod independent, autonom, asumându-și riscul în afaceri;

b) **funcționarea și dezvoltarea economiei** au loc în condițiile în care **piața îndeplinește un rol deosebit în reglarea activității**, a comportamentului agenților economici, în alocarea și utilizarea resurselor;

c) **motivația** activității agenților economici o constituie **maximizarea profitului**, consumatorii au drept impuls, sau mobil, al comportamentului lor, utilitatea, satisfacția de care pot beneficia prin cumpărarea de bunuri sau servicii;

d) **conurența** stimulează agenții economici în promovarea progresului, în creșterea eficienței și a posibilităților de alegere din partea cumpărătorilor;

e) pentru **majoritatea bunurilor și serviciilor**, ca și pe piața forței de muncă, monetară, titlurilor de valoare, valutară etc., **prețurile se formează liber**, în funcție de raportul cerere-ofertă, fără intervenția statului;

f) existența unei **structuri tehnico-economice moderne**, care asigură o eficiență economică înaltă;

g) **statul democratic** se manifestă ca agent economic, acționând în direcția corectării imperfecțiunilor pieței, prin folosirea cadrului legislativ, a pârghiilor economico-financiare etc.

În **economia centralizată, de comandă** alocarea și utilizarea resurselor, stabilirea raportului dintre resurse și nevoi sunt consecințe ale unor decizii centralizate, impuse agenților economici de către aparatul de stat, pe baza acceptării la nivel social a unor principii de ierarhizare a priorităților și intereselor.

Schematic, se poate vorbi de **trei modele principale**, și anume: **economiile sociale de piață** (din Europa de Vest), **economiile de piață direcționate de consum** (SUA) și **economiile de piață**

⁴ Vezi Lipsey, R. G.; Chrystal, K. A – **Economia pozitivă**, Editura Economică, București, 1999, p. 37-41.

⁵ Dobrotă, Niță (coordonator) – **Dicționar de economie**, Editura Economică, București, 1999, p. 185-186.

ghidate administrativ (Japonia).⁶

În continuare vom enumera principalele **caracteristici** ale acestor tipuri de economii de piață.

a) Economia socială de piață, întâlnită în țările nordice și în mai multe țări ale Europei occidentale, în special în Germania, se caracterizează prin faptul că statul se implică și este responsabil nu numai în promovarea unei politici monetare și fiscale corespunzătoare, care să stimuleze creșterea economică, dar și în realizarea unei infrastructuri eficiente. O atenție deosebită este acordată protecției mediului, dezvoltării adecvate a educației, ocrotirii sănătății, asigurării locurilor de muncă și înfăptuirii unor programe guvernamentale substanțiale de protecție socială a oamenilor, a săracilor în general.

b) Economia de piață direcționată de consum, care poate fi considerată modelul Statelor Unite ale Americii, acordă un rol foarte mare forțelor pieței și un rol minim statului. La baza creșterii economice stau promovarea spiritului întreprinzător și o mare mobilitate a prețurilor de producție. Se apreciază că în cadrul acestui model se promovează, în principal, virtuțile eficienței pieței, îndeosebi pe termen scurt, după schemele "îmbogățirii rapide", fără a se acorda o atenție specială echității și problemelor sociale. Aceasta a condus în optica unor observatori critici, la deteriorarea infrastructurii sociale, la sporirea ponderii săracilor în totalul populației, numărul acestora având, în continuare, tendința de creștere.

c) Economia de piață ghidată administrativ (modelul economiei japoneze) reprezintă o îmbinare particulară reușită de trăsături înrădăcinate în tradițiile și specificul acestei țări. Este considerată o economie de piață ghidată (condusă administrativ), întrucât a pus și pune accentul nu atât pe obținerea unor profituri imediate, ci pe o competiție superioară în vederea cuceririi a tot mai multe piețe externe, susținută prin măsuri statale. Aceasta a condus la conceperea în perspectivă a unor politici de creștere a productivității muncii, a eficienței economice în general.

Tipologia economiei de piață se face, în general, după **criteriul mecanismului de stabilizare a echilibrului economic**, adică, modul în care sistemul economic tinde spre punctul de echilibru atunci când se produce o dezechilibrare. După acest criteriu, există două mari modele ale economiei de piață:

- a) modelul neoclasic;**
- b) modelul Keynesian.**

a) Modelul neoclasic, presupune că sistemul economic se autoreglează, statul trebuie să aibă o intervenție minimă în economie. Forțele pieței asigură corecția necesară sistemului economic, care, datorită raportului cerere și ofertă, acest sistem va gravita de la sine în jurul punctului de echilibru. Echilibrul pieței, pe termen lung, se produce în punctul de ocupare deplină a forței de muncă, deci nu există șomaj, mai precis, există rată naturală a șomajului, în jur de 6%. Aceasta se bazează pe teoria neoclasică privind flexibilitatea prețurilor și salariilor. Singurul rol al statului ar consta în asigurarea unei mase monetare în concordanță cu nivelul producției și cu necesitățile circulației. Variabila de comandă a sistemului economic este considerată a fi oferta. Acest model vizează în special, nivelul microeconomic, extrapolând funcționarea acestuia la nivel macroeconomic.

b) Modelul Keynesian, presupune că sistemul economic nu poate fi în echilibru la ocupare deplină, ci poate exista un punct de echilibru la o anumită rată a șomajului. De aceea, statul trebuie să aibă un rol activ în administrarea echilibrului astfel încât între șomaj și inflație să existe un raport optim în diferite momente. Principala pârghie pe care trebuie să o folosească statul este politica fiscală (manevrarea cheltuielilor guvernamentale și a ratei de impozitare) și nu politica monetară (ca în cadrul neoclasic). Variabila de comandă în economie nu mai este oferta ci cererea agregată. Prin acest model se arată că este greșit să se extrapoleze funcționarea nivelului microeconomiei la nivel macroeconomic și trebuie ca acesta din urmă să fie modelat conform propriilor sale legități. Spre deosebire de modelul neoclasic, care privește echilibrul pe termen lung, modelul Keynesian abordează acest echilibru pe termen scurt.

Pe lângă cele două modele analizate mai pot fi amintite:

- a) modelul dezechilibrelor inerente;**

⁶ Albert, Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, p. 41-86.

- b) **modelul instituționalist;**
- c) **modelul libertarian** etc., precum și o serie de tipuri practice, concrete de economii de piață.

În literatura economică întâlnim aprecierea că în sistemul capitalist s-au diferențiat două mari **modele (tipuri) ale economiei de piață: modelul neoamerican și cel renan.**

Modelul neoamerican ar fi specific pentru S.U.A., Marea Britanie, Australia, Noua Zeelandă, țările industrializate din Asia etc., iar cel renan pentru: Germania, Elveția, Olanda, Suedia, Finlanda, Norvegia, Danemarca, Austria și Japonia. Deși ambele modele sunt o creație a sistemului capitalist și a liberalismului economic, au însă la bază elemente diferite⁷ în ceea ce privește poziția persoanei în întreprindere, locul pieței în societate și importanța pe care trebuie să o aibă ordinea legală în economia instituțională.

În lume există mai multe **tipuri concrete ale economiei de piață** cum ar fi:

- a) **economia socială de piață;**
- b) **tipul nordic al economiei de piață;**
- c) **economia paternalistă de piață;**
- d) **tipul anglo-saxon;**
- e) **tipul vest-european;**
- f) **economia orientată puternic spre exterior** (dependentă de exterior).⁸

Pentru a se ajunge la economia de piață, plecând de la sistemul economic de comandă, centralizat, se impune o perioadă de tranziție. Procesul tranziției la economia de piață presupune transformări radicale în structurile economice și de proprietate, ce se produc în fostele țări cu economie centralizată, în vederea instaurării proprietății private și a concurenței, a mecanismelor de piață liberă în reglarea activității agenților economici.

Reforma economică reprezintă un proces amplu și complex de transformări profunde. În vederea realizării lui sunt esențiale:

- ◆ privatizarea;
- ◆ retehnologizarea;
- ◆ restrukturarea producției după criterii de eficiență economică;
- ◆ liberalizarea folosirii pârghiilor economico-financiare și adoptarea unor politici și mecanisme macroeconomice care să stimuleze inițiativa, inovația și competiția agenților economici.

Economia de piață este o formă modernă, superioară de organizare și funcționare a economiei de schimb în care întreprinzătorii își desfășoară activitatea economică în mod liber, autonom și rațional, corespunzător cerințelor pieței în scopul satisfacerii unor nevoi existențiale tot mai sporite, cu resurse economice limitate.

Începuturile economiei de piață au fost marcate de apariția capitalismului în Europa Occidentală. În prezent, doar un sfert din populația globului trăiește în țări cu economie modernă de piață.

Economia de piață, de-a lungul evoluției societății, a dobândit anumite **caracteristici**, care în ansamblul lor relevă dimensiunile și virtuțile acestui fenomen complex al lumii contemporane. Astfel, cele mai importante dintre acestea sunt considerate a fi:

- ◆ instituționalizarea juridică și economică a economiei de piață;
- ◆ se întemeiază pe tehnologiile moderne de fabricație;
- ◆ obținerea de către agenții economici a unor profituri tot mai ridicate;
- ◆ apariția și creșterea rolului băncilor, instituțiilor financiare și de asigurări în calitatea lor de agenți economici autonomi.

a) **Instituționalizarea juridică** se referă la consacrarea prin lege a dreptului de proprietate particulară și a inviolabilității acestuia, în condițiile respectării egalității între indivizi. Comparativ cu epociile anterioare, dreptul de proprietate particulară nu mai reprezintă un privilegiu pentru unele clase și categorii sociale.

⁷ Vezi și Sava, Sorica - **Economia de piață**, Institutul Național de Cercetări Economice, București, 1990, p. 38.

⁸ Dobrotă, Niță (coord.) - **Economie politică**, Editura Economică, București, 1995, p. 60.

b) Instituțiile economice au în vedere existența întreprinderii private (individuală sau colectivă) ca celulă a activității economice, iar a pieței, ca instituție de optimizare a cererii și ofertei de bunuri economice. În cadrul acestor instituții funcționează și statul ca agent economic autonom.

c) Promovarea tehnologiilor de fabricație asigură o producție de serie mare și de mare productivitate, ca urmare a noilor cuceriri ale revoluției tehnico-științifice. Datorită asimilării progresului tehnic, oferta de mărfuri și servicii a sporit continuu, menținându-se înaintea cererii, ca o condiție de bază a funcționării optime și raționale a economiei de piață.

d) Obținerea de către agenții economici a unui profit cât mai mare reprezintă scopul major al activității în economia de piață și criteriul esențial în evaluarea eficienței acestuia.

e) Creșterea rolului băncilor și a altor instituții financiare, vizează funcția economică a acestora, care constă în atragerea resurselor monetare disponibile ale agenților economici și plasarea lor întreprinzătorilor care au nevoie la un anumit moment de astfel de resurse bănești.

Elementele funcționale ale mecanismului economiei de piață: libera inițiativă, concurența, competiția pentru raționalitate economică,

impun agenților economici un anumit risc, dar și producție managerială în efortul lor investițional și de utilizare eficientă a factorilor de producție.

În concluzie, economiile moderne sunt structurate și funcționează ca economii de piață, întemeiate, în special, pe proprietatea privată, cererea și oferta determină principiile de stabilire a priorităților economice, a metodelor de organizare și producere, iar prețul este cel mai important instrument de reglare a accesului diferitelor persoane sau grupuri de persoane la bunurile economice.

Economia de piață este:

a) o economie multipolară pentru că reprezintă o multitudine de centre de activitate economică (agenții economici, factori de producție) legați între ei prin numeroase rețele de schimb;

b) o economie subordonată prioritar consumatorului, producătorul, dimensionându-și activitatea ca nivel, structură și calitate potrivit cerințelor consumatorului;

c) o economie descentralizată, întrucât deciziile agenților economici sunt luate independent, acțiunile acestora fiind coordonate spontan și automat prin intermediul pieței;

d) o economie de întreprindere deoarece întreprinderea este unitatea economică de bază care asigură legătura între diferitele categorii de piețe, între cererea și oferta finală;

e) o economie de calcul în expresie monetară, deoarece moneda servește ca numitor comun al activității agenților economici, venind în întâmpinarea cerinței de estimare și cuantificare a costurilor și rezultatelor;

f) o economie în care profitul este mobilul agenților economici și motivația întregii activități la nivel microeconomic;

g) o economie în care rolul statului se manifestă indirect, și global intervenția este indirectă întrucât statul respectă libertatea de decizie a agenților economici și cea de formare a prețurilor, dar influențează economia prin politica financiară, monetară sau socială. Deopotrivă, este globală pentru că nu pătrunde în mecanismul economic la nivel micro ci acționează asupra direcțiilor majore ale activității economice, ca repartiția veniturilor, nivelul cererii globale, ocuparea forței de muncă, regulile concurenței, etc.

2.3. Proprietatea și libertatea economică

Una dintre problemele majore ale științei economice o reprezintă **definirea proprietății** ca relație socială completă, multifuncțională, fundamentală, determinată istoric. În acest context, explicarea economiei de piață presupune o analiză aprofundată a conținutului diferitelor forme de proprietate în unitatea și compatibilitatea lor, a avantajelor și limitelor social-economice ale acestora în raport de funcționarea optimă a mecanismului economic. Dar, premisa teoretică a

abordării unei asemenea problematici o constituie definirea în sens general a conceptului de proprietate, în multidimensionalitatea sa, și nu a de a explica acest concept într-o manieră reductionistă, economicistă.

Conținutul categoriei de **proprietate**, în sens larg, poate fi analizat numai din perspectiva următoarelor aspecte: juridic, social-filosofic și economic.

a) Dimensiunea juridică are în vedere tratarea proprietății ca expresie a unor raporturi juridice privind posesiunea unui anumit bun economic de către o persoană fizică sau juridică ca unitate a dreptului titlurilor de proprietate de a dispune și de a folosi obiectul proprietății.

b) Dimensiunea social-filosofică a proprietății se bazează pe explicația că realizarea personalității umane și manifestarea conștientă a responsabilității sociale a individului are loc în cadrul relațiilor de proprietate statonice în societatea respectivă. Dar, în același timp, și societatea prin statul de drept trebuie să-și manifeste responsabilitatea față de individ și producția social-juridică a acestuia.

c) Dimensiunea economică, reflectă relațiile material-obiective dintre indivizi, socio-grupuri și organizații în legătură cu modul de însușire a bunurilor economice.

În concluzie, categoria de proprietate reflectă ansamblul relațiilor sociale statonice istoric și reglementate juridic în legătură cu însușirea și stăpânirea de către oameni a bunurilor economice, relații ce determină o anumită manifestare a personalității umane.

Acstei relații socio-economice exprimă în mod concret și efectiv exercitarea unuia, mai multora sau tuturor **atributelor proprietății** de către titularul acesteia (indivizi, socio-grupuri și organizații), după cum urmează:

◆ **dreptul de posesiune**, respectiv dreptul de a dispune de bunurile economice. În virtutea acestui drept, obiectul proprietății poate fi înstrăinat prin acte de vânzare/cumpărare, donație sau moștenire;

◆ **dreptul de utilizare**, de folosire al bunurilor. Proprietarul poate să-și exercite acest drept în mod autonom sau poate să-l transfere pe bază de contract unei alte persoane fizice sau juridice;

◆ **dreptul de dispoziție sau de apropiere** al bunurilor se concretizează și în dreptul de gestionare și administrare al acestora;

◆ dreptul de însușire a rezultatelor funcționării economice a proprietății, adică **dreptul de uzufruct** (dreptul de a se folosi de dreptul unui bun, de venitul unei moșteniri, de dobânda unui împrumut, etc.).

În funcționarea ei socio-economică, proprietatea se prezintă sub forma unității și intercondiționării a două **componente: obiectul și subiectul proprietății**.

Obiectul proprietății îl constituie bunurile economice care au o dublă determinare și anume, **latura utilitară** concretizată în capacitatea bunului de a satisface o anumită trebuință de consum și **latura valorică** ce se măsoară în expresie bănească cu ajutorul prețurilor. În sfera obiectului de proprietate intră și forța de muncă a producătorului direct ca persoană fizică, liberă din punct de vedere economic (nu dispune de mijloace de producție) și juridic (își pune la dispoziție forța de muncă pe o anumită perioadă de timp).

Subiecții proprietății sunt persoane fizice sau juridice (sau agenții vieții economico-sociale) care dețin anumite bunuri în proprietatea lor exclusivă (de exemplu: indivizi, socio-grupuri, organizații, statul). Calitatea de subiecți ai proprietății, o exercită și diferite organizații. În toate formele de proprietate, indivizii ca subiecți ai acesteia acționează într-un cadru istoric este constituit pe baza normelor juridice adoptate de statul de drept.

În cadrul economiilor moderne contemporane distingem mai multe **forme de proprietate**:

a) proprietatea particulară, se caracterizează, **în primul rând**, prin autonomizarea deplină a unităților economice de bază, ceea ce permite o funcționare eficientă a acestora, dezvoltarea ei,

precum și manifestarea neîngrădită a liberei inițiative a agenților economici.

În al doilea rând, în unitățile economice din sectorul particular, se realizează o cointeresare materială sporită și o motivație superioară de muncă, ceea ce stimulează manifestarea spiritului de gospodărire și economicitate în rândul salariaților.

În al treilea rând, proprietatea particulară are capacitatea unei mai bune adaptabilități economice la cerințele fluctuante ale pieței, cu efecte pozitive pentru diminuarea riscului întreprinzătorului.

În al patrulea rând, această formă de proprietate este condiția economică a libertății individului și a democrației economice, sociale și politice proprii statului de drept.

Sub aspectul însușirii factorilor de producție, proprietatea particulară, ca formă fundamentală a proprietății, se manifestă în următoarele **forme**: proprietatea individuală, proprietatea privată-individuală, proprietatea privat-asociativă.

Proprietatea individuală se manifestă în cazul în care proprietarul utilizează nemijlocit factorii de producție (ateliere meșteșugărești, mici unități comerciale și familiale de servicii, gospodăriile țărănești mici și mijlocii etc.)

Proprietatea privată individuală se manifestă atunci când proprietarii nu sunt producători, dar angajează producători direcți în calitate de salariați.

Proprietatea privată asociativă se caracterizează prin faptul că factorii de producție ce sunt utilizați într-o unitate de producție aparțin mai multor proprietari individuali, care pot fi salariați în acea unitate.

Formele de manifestare ale proprietății private associative sunt: cooperative, asociații, societăți de persoane, societăți de capitaluri etc.

b) proprietatea publică, de stat, se regăsește în structura proprietății în proporții diferite, în economia tuturor statelor lumii, fiind predominantă în anumite ramuri economice (transporturi, telecomunicații, cercetare științifică, industria de armament, siderurgie, sectorul finanțiar-bancar etc.).

c) proprietatea mixtă se formează prin asocierea capitalurilor private cu cele ale unităților de stat. Ea poate funcționa și prin participarea capitalului privat sau de stat din mai multe țări, constituindu-se în acest fel, proprietatea mixtă, multinațională. Funcționarea acestei forme presupune luarea de măsuri de protecție a resurselor, de asigurare a independenței economice a țărilor pe teritoriul cărora își desfășoară activitatea societățile multinaționale.

Exercitarea efectivă a atributelor proprietății de către titularul acesteia reprezintă temelia manifestării reale a **libertății economice**.

Categoria de **libertate economică** reprezintă posibilitatea **acțiunii economice** **creatoare** bazate pe inițiativă și eficiență, prin care individul ca subiect de proprietate își realizează interesele economice și își satisfac trebuințele mereu sporite.

Libera inițiativă, ca fundament al libertății economice, cunoaște adevărată ei împlinire și manifestare numai în condițiile proprietății particulare, care dă șanse egale tuturor indivizilor pentru a deveni agenți economici competitivi, dar, care în același timp, poate genera, datorită concurenței, un acces inegal în procesul însușirii rezultatelor economice. Șansele egale ale indivizilor în cadrul raporturilor de proprietate creează premisele exercitării democrației economice protejată și reglementată prin legislația statului de drept. Această inițiativă asigură cadrul instituționalizat al participării agenților economici în sistemul democrației economice la toate nivelele de organizare economico-socială.

În primul rând, este vorba de capacitatea de valorizare a noilor date și achiziții ale științelor economice în practica curentă a acțiunii sale, prin promovarea permanentă a elementelor raționale și

înlăturarea celor iraționale care influențează negativ eficiența activității economice.

În al doilea rând, această capacitate trebuie însotită și de disponibilitatea asimilării în producție sau în activitatea ce o desfășoară a noilor tehnologii, metode și procedee ce-i asigură o competitivitate sporită față de ceilalți agenți economici similari.

În al treilea rând, intrarea în competiție cu agenți economici ce au același subiect, presupune cunoașterea profundă a standardului de exigențe calitative existente în domeniul său de activitate. Situarea sub acest plafon, conduce implicit la compromiterea economică a agentului economic în cauză și la irosirea de resurse economice.

În concluzie, prin competiția economică, în condiții de concurență, se stimulează afirmarea competitivității și a progresului economic, dar, în același timp, poate să conducă, în unele cazuri, și la marginalizarea sau ieșirea din competiție a celor agenți economici necompetitivi sau ineficienți din punct de vedere economic și managerial.

Relația de interdependență dintre libertatea și democrația economică, trebuie înțeleasă într-un sens larg, acțional, al posibilității reale a fiecărui agent economic de a participa la actul de decizie economică, de a beneficia echitabil de rezultatele activității corespunzător efortului său de investitor. Sub aspectul manifestării neîngărdite de personalități umane, a satisfacțiilor ce le oferă individului desfășurarea unei activități eficiente, această relație are implicații profunde de ordin psihosocial.

În practica socială pot apărea și **fenomene care aduc atingere libertății și democrației economice**, în sensul existenței monopolurilor private sau etatiste, care prin politica lor dictatorială îngărdesc sau exclud libera inițiativă a agenților economici pe piață.

2.4. Agenții economici. Tipuri de organizare a afacerilor unei firme

2.4.1. Agenții economici

Sunt entități sociale, cu o existență recunoscută, eventual oficializată, prin care anumiți subiecți (indivizi sau grupuri) concep și promovează acțiuni ce decurg din interesele lor. Din procesul de exercitare a funcțiilor lor specifice de către agenții economici, într-un context spațio-temporal dat, rezultă activitatea economică sau economia unei țări.

Generic, prin **agent economic** se înțelege o persoană sau un grup de persoane fizice și/sau juridice îndeplinind funcții și roluri bine determinate în viața economică și având comportamente economice similare.

Clasificarea agenților economici, cât și delimitarea lor se poate face din mai multe puncte de vedere, însă cel mai utilizat criteriu este **criteriul instituțional**, care prezintă importanță pentru evidențierea fluxurilor reale și monetare.

Acest criteriu determină o tipologie a agenților economici care cunoaște cea mai largă utilizare pe plan mondial și care stă la baza sistemului de evidență statistică a conturilor naționale. În cadrul acestei tipologii se disting:

- a) **firmele** ca agenți producători de bunuri și servicii;
- b) **menajele** (sau **gospodăriile**) ca agenți consumatori;
- c) **instituțiile financiare și de credit ca agenți financiari**;
- d) **administrațiile publice și private**;
- e) **străinătatea** (sau “restul lumii”), reprezentând agenții aparținând altor economii naționale.

Agenții producători împreună cu **agenții consumatori** constituie categoria agenților **non-financiari**. Ei se identifică ca purtători ai cererii și ai ofertei în tranzacțiile pe care le efectuează.

“**Restul lumii**” sau **străinătatea** reprezintă corespondentul extern al agenților economici naționali cu care aceștia din urmă intră în relații economice.

Agenții economici pot fi abordați ca **agenți elementari** și respectiv ca **agenți aggregați**.

Categoria **agenților economici elementari** formează obiectul de studiu al microeconomiei. Economiile contemporane se caracterizează prin creșterea numărului și diversificării tipologice a

agenților elementari, precum și prin multiplicarea interacțiunilor dintre aceștia.

Orice agent economic elementar este caracterizat de o serie de **trăsături distinctive**:

- a) este subiect distinct al vieții economice, fie în calitate de persoană sau grup de persoane fizice, fie în calitate de persoană juridică;
- b) este purtătorul unor interese proprii, ireductibile care devin scopurile acțiunilor sale;
- c) dispune de capacitatea proprii care îi permit să-și promoveze comportamentul adoptat;
- d) are capacitatea de a stabili relații cu alți agenți economici elementari, de a-și exercita influența asupra mediului său ambient și de a recepta la rândul său influențele acestuia.

În acțiunile pe care le întreprind și în deciziile pe care le adoptă, agenții economici elementari se supun **principiului raționalității**. Acest principiu se referă la faptul că orice agent economic își desfășoară acțiunile pentru promovarea scopurilor sale într-un cadru de restricții (în primul rând, limitarea resurselor disponibile). Raționalitatea constă tocmai în capacitatea agentului de a-și realiza scopurile urmărite în condițiile încadrării în restricțiile date.

Agentul economic agregat reprezintă clase de agenți economici elementari care îndeplinește funcții similare. De subliniat este faptul că agenții agregați, care formează obiectul de studiu al **macroeconomiei**, au o existență pur virtuală. Agregarea agenților elementari se referă strict la o abordare tipologică bazată pe similitudinea comportamentelor agenților elementari, fără a echivala cu o pierdere a identității sau cu limitarea autonomiei acestora. În cadrul acestora distingem firmele, menajele, instituțiile financiare, administrațiile publice, administrațiile private, străinătatea sau "restul lumii".

Clasificarea firmelor în funcție de **dimensiune** are la bază utilizarea a trei **criterii**: numărul angajaților unei firme, valoarea cifrei de afaceri realizate, mărimea capitalului. După dimensiune, firmele din sectorul productiv se clasifică în întreprinderi: mari, mijlocii și mici.

Agentul agregat **menaje (gospodării)** reprezintă agentul economic care exprimă calitatea de consumator de bunuri personale (satisfactori). Acest agent înglobează toate entitățile care obțin venituri pe care le utilizează pentru a achiziționa și consuma bunurile de care au nevoie, pentru a economisi etc. și anume: familii, celibatari, diferite comunități consumatoare precum și întreprinderile individuale care nu se delimitizează de gospodăriile din cadrul căror s-au constituit. Veniturile menajelor provin din remunerarea salariaților, din titluri de proprietate precum și din transferurile efectuate de celealte sectoare.

Agentul agregat **instituții financiare, de credit și societăți de asigurări** reunește unitățile instituționale (private, publice, mixte) a căror funcție principală este aceea de intermediar financiar între ceilalți agenți economici.

Agentul agregat **administrații publice** reprezintă acel agent economic care, în principal, exercită funcția de redistribuire a venitului și avuției prin intermediul serviciilor non-marfare prestate, în cazul în care firmele (adică sectorul business) nu oferă pe piață astfel de servicii sau le oferă în cantități insuficiente în comparație cu cererea manifestată. Această categorie de agenți economici grupează administrațiile centrale și locale de stat și toate celelalte instituții publice care prestează servicii non-marfare pentru colectivitate cum sunt cele din cadrul învățământului public, sănătății, justiției, poliției, apărării, infrastructurii rutiere, portuare etc. Veniturile principale pe care le realizează acest sector se constituie din vărsămintele obligatorii pe care le efectuează celelalte categorii ale agenților economici.

Administrațiile private ca agent agregat grupează organismele private cu scop nelucrativ: organizații, asociații, fundații etc.). Funcția principală a acestui tip de agenți economici este prestarea de servicii non-marfare pentru anumite categorii de persoane sau colectivități. Veniturile lor se constituie în principal din contribuții voluntare, cotizații, venituri pe proprietăți etc.

Străinătatea sau "restul lumii" ca agent agregat desemnează generic celealte economii naționale și unitățile lor autonome (nerezidente cu care agenții economici naționali intră în tranzacții economice. Deci, străinătatea reprezintă un agent economic specific, fiind unicul agent economic care nu îndeplinește o funcție anume. El grupează unitățile nerezidente în măsura în care ele intră în relații economice cu unitățile rezidente. Tot în această categorie se includ și reprezentanțele unor organizații străine sau internaționale aflate pe teritoriul țării de reședință.

2.4.2. Organizarea afacerilor

Firma reprezintă o entitate care angajează factori de producție (resurse) și produce bunuri și servicii pentru a le vinde consumatorilor, altor firme sau instituțiilor guvernamentale. În lume există sute de milioane de firme.

Piața ghidează și coordonează impersonal activitatea firmelor individuale, de exemplu să renunțe la producția unui bun care nu se vinde și să înceapă producția altuia. Economistul Adam Smith observă că pe piață firmele sunt conduse de o “mână invizibilă” spre un scop care nu a făcut parte din intențiile lor. În contrast cu “mână invizibilă” a pieței este **mână vizibilă, a managerului de firmă**, care, de asemenea, îi coordonează activitatea.

Atât “mână invizibilă a pieței”, cât și “mână vizibilă a managerului” ghidează și coordonează acțiunile individuale. Cu alte cuvinte, există coordonare de piață și managerială.

Obiectivul **firmelor**, după opinia celor mai mulți economiști, este să obțină un profit cât mai mare. Alți economiști consideră, însă, că firmele au alte obiective principale, cum ar fi dezvoltarea firmei, creșterea numărului de angajați, trecând pe plan secundar maximizarea profitului. Realitatea este că dezvoltarea activității și creșterea numărului de angajați depinde de nivelul profitului, astfel că acesta continuă să rămână obiectivul fundamental al firmei.

Firmele diferă între ele din foarte multe puncte de vedere: ce produc, câți angajați au, ce venit au, cu ce costuri realizează produsele, unde sunt amplasate (localizate), ce relații au cu guvernul, câte impozite plătesc și din multe alte zeci și sute de puncte de vedere. Alte patru **diferențe între firme** sunt, însă, majore:

- a) statutul juridic al firmei;
- b) modul de integrare al firmelor;
- c) organizare internă și
- d) modul de luare a deciziilor.

a) Din punct de vedere al **statutului (legal) de organizare**, firmele pot fi categorisite în: firme patronale (familiale), firme parteneriale (asociații) și corporații (societăți comerciale).

Firma patronală (familială) este deținută de un individ care își investește capitalul, ia toate deciziile, încasează întregul profit și este legal responsabil pentru toate datoriile firmei. Fiind unic responsabil pentru toate obligațiile față de terți, firma patronală are răspundere nelimitată. Pentru a-și achita datoriile, firma își pune în joc proprietatea personală (casă, automobil, pământ etc.) Această formă de organizare a afacerilor este cea mai răspândită ca număr de firme în toate țările lumii (circa 50% în totalul firmelor), mai puțin în țara noastră, unde sunt cunoscute sub denumirea de societăți familiale.

Parteneriatul sau asocierea este o formă de realizare a afacerii care este deținută fie de doi sau mai mulți coproprietari, denumiți parteneri, care împart între ei profitul, fiecare din parteneri fiind legal responsabil pentru toate obligațiile și datoriile firmei. Partenerii pun împreună capitalul necesar, iau decizii împreună, împart profitul între ei și răspund împreună față de datoriile asocierii.

Corporația (societatea comercială pe acțiuni) este o entitate care poate să facă în numele său afaceri ca și o firmă cu un singur patron sau sub forma unui parteneriat. Capitalul corporației este deținut de mai multe persoane, care au față de creditori răspundere limitată la suma investită. Acționarii participă la luarea deciziilor și împărțirea profitului în firmă în funcție de cota de participare la capitalul social, respectiv de numărul de acțiuni deținute.

În multe cazuri, firmele se unesc prin **fuziuni** sau prin **absorbție (preluare)**. Fuziunea societăților este procedeul de concentrare prin care două sau mai multe societăți, de regulă de importanță echivalentă, dispar din punct de vedere juridic pentru a se uni într-o singură și nouă întreprindere. Absorbția are loc în momentul în care o singură întreprindere de mai mari dimensiuni încorporează o alta mai mică. Fuziunea internațională a societăților comerciale este modul de concentrare a societăților comerciale din țări diferite de natură să dea naștere la conflicte de legi foarte complexe.

b) **Structurile organizaționale și dimensionale**, sunt determinate de modalitățile **integrării** diferitelor firme. Dintre formele mai importante de integrare fac parte: **integrarea pe orizontală**, care constă în asocierea unor firme în aceleași domenii de activitate, în stadii de producție sau de

comercializare identice ori similare, în scopul limitării concurenței, reducerii costurilor medii, creșterii eficienței economice, rezultatul fiind de regulă apariția unui **cartel; integrarea pe verticală** constă în combinarea ori fuzionarea unor firme care operează în diferite stadii ale producției, fie în calitate de oferent, fie ea cea de client, inclusiv prin cumpărarea acțiunilor unor firme, rezultatul în acest caz fiind un **holding**.

Holdingul reprezintă o companie care deține cea mai mare parte (sau totalitatea) acțiunilor a două sau mai multe companii subsidiare (filiale), ceea ce îi conferă posibilitatea de a controla activitatea acestora, fiecare filială își păstrează identitatea și forma de organizare precum și piețele de aprovizionare și desfacere, legăturile dintre compania principală și cele subsidiare derulându-se numai în domeniul finanțier și investițional. Prin dreptul de control poate influența în conformitate cu interesele sale speciale, strategia și tactica celorlalte societăți. Constituirea unei societăți de tip holding îi dă posibilitatea acesteia să controleze mai multe societăți cu capital total mult mai mare decât cel propriu.

Din punct de vedere al asumării responsabilităților, întâlnim **holding industrial și holding finanțier**. Holdingul industrial răspunde nevoilor marilor grupuri industriale de a încredea în unui stat major redus ca dimensiuni conducerea filialelor lor de exploatare (ex. Peugeot S.A., Michelin etc.). Holdingul finanțier (se mai numește și grup finanțier) grupează, în general, un mare număr de firme din sectoare învecinate sau diferite, al căror punct comun principal îl constituie apartenența la aceeași direcție finanțieră.

Societățile transnaționale se constituie din unirea a două sau mai multe societăți pe acțiuni, cu sediile în țări diferite și de naționalități diferite. Ele sunt entități economice formate din unități legate între ele prin relații de proprietate sau de altă natură, care operează în două sau mai multe țări, după un sistem coerent de luare a deciziilor (într-unul sau mai multe centre), permitând elaborarea unor politici și a unor strategii comune, în cadrul căror una sau mai multe din respectivele unități exercită o influență importantă asupra activității celorlalte, în special, pe linia utilizării resurselor, asumării responsabilităților, folosirii informațiilor.

c) Din punctul de vedere al organizării interne a firmelor, toate afacerile au **componente structurale și operaționale**, fiecare având un rost specific. Modul în care toate componentele arată și sunt asamblate diferă de la o firmă la alta.

Structura organizatorică a unei firme reprezintă specificarea activităților care trebuie realizate și modul în care aceste activități se coreleză între ele.

Indiferent de domeniu, mărime etc., **procesul de elaborare a organizării firmei începe (pasul unu) cu determinarea „cine ce face și cum“**, persoanele având anumite însărcinări, pot fi grupate împreună. **Specializarea pe funcții și sectorizarea** reprezintă **fundamentul de bază al construcției oricărei afaceri**. Specializarea pe o anumită sarcină de muncă are o serie de avantaje: munca individuală poate fi realizată mai eficient; este mai ușor de pregătit personal pe o descompunere foarte detaliată a muncii; este mai ușor de înlocuit personalul care părăsește firma. Pe de altă parte, dacă descompunerea este dusă la extrem oamenii se rutinează, au o mai mică satisfacție din munca lor și deseori nu își mai dau seama cum se coreleză munca lor cu alte segmente și organizarea firmei în ansamblu.

După ce sarcinile au fost în mod corespunzător determinate urmează **pasul doi** în organizare și anume **departamentarea** sau **sectorizarea**. Aceasta se poate face pe criteriul produs, proces de producție, clienți, zone geografice.

Multe firme utilizează criterii multiple de departamentare. Unele utilizează, de exemplu, sectorizarea funcțională, pe produs și geografică.

d) Un alt patrulea mod de organizare a afacerilor este structurarea ierarhiei de luare a deciziilor.

Procesul de stabilire a acestei structuri **presupune înțelegerea responsabilității și autorității, delegare și raportare, centralizare și descentralizare**.

În toate firmele cu mai mult de o persoană, indivizii implicați trebuie să ajungă la un acord referitor la responsabilitate și autoritate. **Responsabilitatea** este obligația de a îndeplini sarcina stabilită. **Autoritatea** este puterea de a lua decizii necesare îndeplinirii sarcinii. Achizitorul de grâu pentru moara M este responsabil cu cumpărarea grâului care va fi utilizat la moară și fabrica de

pâine și are autoritatea de a efectua cumpărarea grâului. Dacă responsabilitatea și autoritatea nu sunt definite riguros pot să apară multe probleme în firmă.

Firmele sunt foarte diferențiate între ele **din punct de vedere al delegării responsabilității și autoritatii**. Din acest punct de vedere există **structuri centralizate și descentralizate**.

În cadrul **organizării centralizate a afacerilor**, cea mai mare parte a autoritatii de decizie este concentrată la nivelul **managementului** superior. Cele mai multe decizii luate la nivel inferior trebuie să fie aprobate, înainte de a fi puse în aplicare, de managementul superior. Pe măsură ce firma devine mai mare, trebuie luate tot mai multe decizii. Astfel, apare tendința firmelor de a descentraliza luarea deciziilor pe măsură ce ele se dezvoltă. Drept rezultat apare **descentralizarea, respectiv delegarea responsabilității spre nivelele inferioare de management**. Se înțelege că delegarea responsabilității este cuplată cu delegarea autoritatii și obligația de raportare.

2.5. Fluxurile economice și circuitul economic

În vederea satisfacerii necesităților de bunuri și servicii, în cadrul unei economii naționale, cât și în relațiile pe care aceasta le stabilește cu străinătatea, se derulează un sistem complex, integrat de activități, operații și tranzacții care formează **circuitul economic**.

Circuitul economic presupune **patru elemente** care îl definesc:

- activitățile economice** prin care se urmărește satisfacerea directă sau indirectă a trebuințelor de bunuri și servicii;
- subiecții economici** care sunt agenții economici; **tranzacțiile economice** care pot fi diferențiate de activitățile și operațiile la care se referă, de obiectul acestora, de modalitățile de realizare;
- obiectul tranzacțiilor** economice reprezentat de bunurile produse (corporale și necorporale, serviciile factorilor de producție), moneda.

Activitățile economice reprezintă premisa **tranzacțiilor** și se referă la totalitatea operațiilor care au ca scop satisfacerea nevoilor de bunuri economice.

Într-o economie de piață majoritatea tranzacțiilor se realizează prin intermediul pieței, fiind **tranzacții de piață**. Dar unele activități nu dau naștere la tranzacții de piață, și anume: bunurile produse și nevândute de firme în perioada respectivă, serviciile gratuite prestate de sectorul public, bunurile produse și consumate în gospodării etc.

Tranzacțiile pe piață sunt tranzacții bilaterale în care oricărui transfer al unui bun îi corespunde o contrapartidă, concretizată într-un alt bun, serviciu sau echivalentul în monedă. Într-o economie, însă, au loc și tranzacții care nu generează o contraprestație. Aceste tranzacții pot fi de două feluri: **transferuri curente**, care sunt efectuate sistematic (plăți de impozite, subvenții, contribuții pentru asiguri sociale etc.); **transferuri de patrimoniu**, care intervin mai rar și care determină, la unul dintre agenții economici implicați, o modificare de patrimoniu (suplimentarea investițiilor firmelor de către administrațiile publice, moșteniri, donații etc.).

Fiecare tranzacție bilaterală este reprezentată prin două fluxuri de sens contrar: **fluxurile de bunuri** (de bunuri și servicii ale factorilor de producție) și **fluxurile monetare** (de venituri și cheltuieli).

Pentru a înțelege cum aceste fluxuri se articulează într-un circuit economic, este necesară studierea locului fiecarui tip de agent economic (prezentat anterior) în circuitul economic și a fluxurilor pe care acești agenți economici le generează.

Activitatea **firmelor** presupune cumpărări de factori de producție (intrările) și vânzări de bunuri și prestări de servicii (ieșirile). Intrările și ieșirile pe care le antrenează firmele în activitatea lor generează două categorii de fluxuri. De la menajele spre firme circulă elementele necesare producției de bunuri și servicii (munca, capitalul, natura, abilitatea întreprinzătorului etc.) Pentru firme, aceste intrări antrenează cheltuieli determinate de plata serviciilor pe care le prestează factorii de producție cumpărăți. De asemenea, în cheltuielile firmelor se cuprind și impozitele și taxele plătite de acestea la bugetul statului. De la firme spre menaje și administrațiile publice circulă bunurile și serviciile care sunt destinate să satisfacă trebuințele acestora. Pentru firme aceste ieșiri antrenează venituri care sunt expresia monetară a prețurilor pentru bunurile și serviciile cumpărate de menaje și guvern (administrațiile publice) la care se mai adaugă și subvențiile de exploatare care vin de la guvern sub

forma transferurilor.

În raport de finalizarea scopului propus - maximizarea profitului - firmele își autoreglează intrările și activitatea conform **principiului conexiunii inverse**. Conexiunea inversă exprimă acțiunea output-urilor (ieșirilor) asupra input-urilor (intrărilor).

Guvernul (administrațiile publice) produce bunuri publice colective, care sunt puse la dispoziția celorlalți agenți economici fără o contraprestație și îndeplinește funcția de redistribuire a venitului național cu ajutorul serviciilor prestate. Nefiind însoțite de o contraprestație, pentru a fi realizate, statul are nevoie de resurse care se constituie mai ales din impozite, contribuții sociale etc. Pentru a putea pune la dispoziția societății bunurile publice necesare, guvernul cumpără de la menaje și firme factori de producție și bunuri economice, ceea ce antrenează cheltuieli. Acestea mai sunt determinate și de o serie de transferuri pe care guvernul le face către firme și menaje. Pentru a se realiza aceste fluxuri de cheltuieli, guvernul antrenează un flux de venituri sub formă de impozite directe și indirekte de la firme și impozite personale de la menaje.

Instituțiile financiare și de asigurări, ca actor economic, generează fluxuri aparte dar care se constituie și ele ca fluxuri de intrări și de ieșiri.

În concluzie, în cadrul sistemului economic, pe baza interdependențelor ce se creează între agenții economici, totalitatea fluxurilor economice formează circuitul economic.

2.6. Rezultatele microeconomice

Eforturile făcute de agenții economici se concretizează în cheltuieli de producție curente și în noi dotări tehnice pe baza investițiilor. Rezultatele obținute la nivelul unităților economice, ca efecte primare și directe, se materializează în bunuri materiale și servicii, fiind cuantificate în unități fizice (bucăți), natural - convenționale (cai putere, putere calorică) și valorice (bănești).

În raport cu gradul lor de cuprindere, rezultatele microeconomice monetare pot fi: globale, finale și nete.

Rezultatele globale reprezintă expresia bănească a valorii bunurilor economice realizate, iar indicatorul principal de măsurare a lor este cifra de afaceri.

Rezultatele finale reprezintă suma prețurilor bunurilor ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic; ele nu cuprind, deci, consumul intermediar. Indicatorul utilizat pentru măsurarea acestor rezultate este **valoarea adăugată**, care reflectă contribuția productivă a fiecărui agent economic. Valoarea adăugată este, la rândul ei, de două feluri: valoarea adăugată netă, care cuprinde veniturile factorilor de producție, și valoarea adăugată brută, care cuprinde valoarea adăugată netă și amortizarea capitalului fix.

Rezultatele nete se măsoară prin **profitul brut** și **profitul net**. Primul este profitul încasat de întreprindere, iar cel de al doilea, profitul încasat minus impozitul pe profit.

CAPITOLUL III

PIAȚA. CEREREA ȘI OFERTA

3.1. Piața: tipologie și rol. Sistemul de piețe

Noțiunea de piață este deosebit de cuprindătoare, încât o singură definiție dată acesteia riscă să nu-i redea integral conținutul.

În limbaj curent, piața se identifică cu locul public, acoperit sau sub cerul liber, unde se vând și se cumpără mărfuri. Piața presupune un loc concret, spațiu (fizic), adică magazine, hale, bursă etc., dar nu se limitează la acesta; ea exprimă relații între agenții economici - vânzători, ca purtători ai ofertei, și cumpărători, ca purtători ai cererii, în cadrul căroră unii oferă, iar ceilalți cumpără, cheltuindu-și veniturile. Fluxurile la piață sunt mijlocite de bani.

În sens științific, piața exprimă un ansamblu, mai mult sau mai puțin spontan de relații economice dintre oameni, dintre agenții economici, ce se desfășoară într-un anumit spațiu, în cadrul căroră se confruntă cererea cu oferta de mărfuri, se formează prețurile, au loc negocieri și

acte de vânzare-cumpărare, în condiții de concurență.

Relațiile de piață se manifestă între persoane autonome, juridice și egale, fiecare dintre ele urmărind interesul propriu.

Privită în diferitele sale ipostaze, piața poate fi **definită** ca:

- a) piața fiecărui bun și serviciu;**
- b) piața tuturor bunurilor și serviciilor (piată, în general);**
- c) ca mecanism care reglează economia.**

a) Piața fiecărui bun (serviciu) desemnează locul și momentul de întâlnire al cumpărătorilor și vânzătorilor unui bun (serviciu), de un anumit fel, ale căror dorințe sunt exprimate prin cererea și oferta pentru acel bun (serviciu), determinate cantitativ, calitativ și structural.

b) Piața tuturor bunurilor (piată în general) desemnează spațiul și cadrul social-economic în care au loc producerea și schimbul bunurilor care îmbracă forma de marfă, respectiv: diviziunea socială a muncii și specializarea agenților economici, autonomia și independența operatorilor economici în luarea deciziilor, libertatea de acțiune a acestora, concurența permanentă dintre agenții economici, ansamblul tranzacțiilor bilaterale cu titlu oneros, determinate de confruntarea cererii cu oferta și a.

Din punct de vedere al **obiectului tranzacției economice, de vânzare-cumpărare**, se disting:

a) piața bunurilor de consum final, adică relațiile de vânzare-cumpărare de obiecte și servicii de consum personal;

b) piața factorilor de producție, formată; la rândul ei, din: piața resurselor naturale; piața muncii; piața capitalului;

c) piața monetară;

d) piața financiară, inclusiv bursa.

Din punct de vedere al **extinderii teritoriale**, există:

a) piața locală;

b) piața regională;

c) piața națională;

d) piața mondială.

Din punct de vedere al **desfășurării concurenței**, există:

a) piața cu concurență perfectă sau pură;

b) piața cu concurență imperfectă, formată, la rândul ei, din: piața cu concurență monopolistică; piața cu concurență de tip oligopol; piața de tip monopol; piața de tip monopson sau oligopson etc.

Piața se constituie ca un mecanism prin care se reglează schimbul de mărfuri, constând din oscilațiile permanente ale cererii și ofertei, ale prețului și volumului tranzacțiilor pentru fiecare bun.

Odată cu reglarea schimbului de mărfuri, piața reglează întregul sistem economic și orientează evoluția tuturor activităților și operatorilor economici. Mecanismul reglator al pieței este **permanent**, respectiv reproductibil, **universal**, adică inherent tuturor bunurilor și serviciilor care fac obiectul vânzării-cumpărării, și **esențial** sau **principal** în raport cu alte mecanisme care pot interveni în reglarea sistemului economiei de piață.

Atât în concepțiile clasice cât și în cele neoclasicice, piața este considerată ca reprezentând “mâna invizibilă” sau forța impersonală care reglează activitățile economice dincolo de capacitatea de intervenție a agenților economici individuali. Din acest unghi de vedere, piața are o **natură duală**; ea reprezintă o forță benefică pentru toți agenții economici, dar și o amenințare, un “arbitru suprem” care determină prețurile și cantitățile vândute inclusiv veniturile operatorilor economici. În acest mod, situația economică, succesul sau eşecul fiecărui agent economic depind nu numai de propria-i activitate, ci și de conjunctura pieței.

Rolul pieței în cadrul sistemului economic rezultă, în mod deosebit, din funcțiile pe care le îndeplinește.

Două funcții ale pieței sunt esențiale pentru reproductibilitatea sistemului economic.

a) Piața asigură legătura, contactul permanent dintre producătorii și consumatorii de

mărfuri, dintre ofertă și cerere, producție și consum, atât la nivel micro cât și macroeconomic. Această funcție are semnificații multiple.

În primul rând, dinamica pieței reflectă schimbările care se produc în sistemul trebuințelor economice ale societății și orientează în mod corespunzător activitățile de producere a bunurilor și serviciilor, atât ca bunuri de producție, cât și ca bunuri de consum.

În al doilea rând, prin jocul liber al cererii, ofertei și prețurilor, determină modul în care agenții economici își procură și utilizează resursele naturale, materiale financiare și umane de care au nevoie.

În al treilea rând, piața creează un sistem propriu de pârghii economice cu ajutorul cărora se regleză pe sine și economia națională în ansamblu (cererea, oferta, concurența, oscilațiile de prețuri etc.).

Piața asigură echilibrele parțiale și echilibrul general al economiei atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, mai ales prin oscilațiile permanente și spontane ale cererii, ofertei și prețurilor.

b) Piața îndeplinește rolul de sistem de comunicație a informațiilor necesare agenților economici, în calitatea lor de producători și consumatori. Aceste informații se referă la cantitățile vândute și cumpărate, la nivelul prețurilor și tarifelor, la evoluția cursurilor bursiere, a salariilor și puterii lor de cumpărare, a profiturilor, dobânzii și inflației, a capacitații de absorție pe diferite piețe. Piața îndeplinește un rol deosebit de important în mecanismul de funcționare și dezvoltare a economiei moderne.

Piața reglează activitatea economică: astfel, prin informațiile pe care le dă privind volumul, structura și nivelul calitativ al cererii, piața determină orientarea agenților economici, stă la baza deciziilor acestora privind investițiile de capital, cantitatea și structura producției, schimbului și consumului. În acest fel, piața orientează alocarea și folosirea eficientă a resurselor umane, materiale și financiare.

Caracterizarea relațiilor de piață modernă nu poate face abstracție, totuși, de intervenția statului în economie, adică de acțiunile acestuia menite să corecteze imperfecțiunile pieței, să contribuie la funcționarea eficientă a mecanismului pieței, prin politica bugetară și fiscală, socială, de investiții, monetară și de credit etc. În prezent, piața nu mai este în întregime liberă; există **o economie mixtă**, în care funcționarea acesteia are la bază piața, cu rol determinant, precum și intervenția statului în forme și proporții diferite. Din tripla definire a pieței - ca piață concretă a fiecărui bun (serviciu), ca piață a tuturor bunurilor economice și ca mecanism prin care se regleză economia - rezultă că aceasta se manifestă ca un ansamblu de piețe interdependente. Piața fiecărui bun economic devine o structură (componentă) a pieței în general, iar ansamblul piețelor concrete ale tuturor bunurilor economice formează **sistemul de piețe**.

Orice componentă a sistemului de piețe se caracterizează prin câteva elemente:

a) gradul de diversificare a obiectului vânzării-cumpărării, distingându-se **bunuri omogene** (uniforme) și **bunuri eterogene (diferențiate)**, acestea din urmă permitând substituibilitatea bunurilor ce pot fi cumpărate;

b) numărul subiecților participanți, adică al oferanților și solicitanților;

c) puterea economică (conurențială) a participanților. Pentru a desemna acest element al pieței se utilizează termenii de **atomicitate** (când subiecții pieței au o putere și importanță economică apropiate) și **molecularitate** (când participanții sunt mezo-agenți economici sau agenți cu puteri economice foarte diferite);

d) caracteristicile comportamentului de piață al subiecților acesteia reflectate în atrbutele de libertate, mobilitate, fluiditate (uneori rigiditate) în inițiativele și relațiile subiecților participanți la piață;

e) gradul de cunoaștere a mediului de către subiecții participanți la piață, utilizându-se termenii de **transparentă**, dacă agenții economici participanți, cunosc perfect toți factorii care influențează piața, și **opacitate**, situație în care agenții participanți ca vânzători și (sau) cumpărători nu cunosc toate realitățile pieței pe care acționează, sunt prost informați, uneori dezinformați, în legătură cu fenomenele acesteia.

Sistemul contemporan de piețe este deosebit de complex și eterogen; în cadrul său se constituie, se dimensionează și interacționează numeroase **tipuri și forme de piață**, care pot fi clasificate după mai multe criterii:

După natura bunurilor economice, care fac obiectul tranzacțiilor și rolul lor în reproducția sistemului economic se disting:

a) **piața bunurilor și serviciilor**;

b) **piața factorilor de producție** cuprinzând: piața resurselor naturale (mine, sonde, pământ, ape și. a.); piața capitalului fizic (investiții, cumpărări de active fizice, cumpărări de întreprinderi, companii, etc.); piața monetară; piața capitalului (finanțieră); piața muncii, piața informației și. a.

În funcție de gradul de diversificare al bunurilor tranzacționate se cunosc:

a) **piața bunurilor omogene (uniforme)** și

b) **piața bunurilor eterogene (diversificate)**.

După starea bunurilor care fac obiectul tranzacțiilor, sistemul de piețe este alcătuit din:

a) **piața reală**, prin care se tranzacționează bunuri reale, adică bunuri care există materialmente pe piață în momentul tranzacției;

b) **piața activă** - ca piață specifică în cadrul căreia se tranzacționează titlurile de proprietate asupra bunurilor (bursa de mărfuri și bursa de valori mobiliare).

În funcție de spațiul economic al derulării relațiilor de schimb, sistemul de piețe cuprinde:

a) **piețele locale**;

b) **piețele zonale (regionale)**;

c) **piețele naționale**;

d) **piețele internaționale**;

e) **piața mondială (ca piață unică, indivizibilă)**.

După momentul în care se transferă către cumpărător obiectul tranzacției, se cunosc trei tipuri de piețe:

a) **piața la vedere**;

b) **piața disponibilă să livreze la dorința cumpărătorului**;

c) **piața la termen**.

În funcție de raportul dintre cererea și oferta unui bun tranzacționabil, componentele pieței sunt:

a) **piața vânzătorului**;

b) **piața cumpărătorului**.

În raport cu numărul, importanța și puterea economică a participanților, formele contemporane ale pieței sunt:

Tabelul nr. 3.1. Formele contemporane ale pieței

Cerere/ofertă	Număr mare	Număr mic	Unicitate
Număr mare	Concurență perfectă	Oligopol	Monopol
Număr mic	Oligopson	Oligopol bilateral	Monopol contrat
Unicitate	Monopson	Monopson contrat	Monopol bilateral

Formele pieței contemporane:

a) **piața cu concurență perfectă (pură)** presupune că pe piață bunului există un mare număr de vânzători (ofertanți) și de cumpărători (solicitani), prin a căror ofertă, respectiv cerere individuală nu se pot modifica condițiile și prețul pieței;

b) **oligopolul** (oligos - câțiva; poleti - a vinde) este situația de piață în care se întâlnesc un număr mic de vânzători, care dispun de o producție concentrată, cu un număr mare de cumpărători, deci oferta este concentrată, iar cererea atomicizată;

c) **monopolul** (monos - unul; poleti - a vinde) reprezintă acea structură de piață în care oferta este concentrată de către un singur agent economic, iar cererea este atomicizată (există un mare număr de solicitanți);

d) oligopsonul (oligos - câțiva; opsonia - a cumpăra) este acea situație de piață a unui bun care cuprinde un număr mic de solițanți (cumpărători) ce se confruntă cu un număr mare de oferanți (vânzători) ai bunului respectiv;

e) oligopolul bilateral se manifestă ca o structură de piață în care există o simetrie între numărul mic de vânzători și numărul mic de cumpărători;

f) monopolul contrat (limitat) redă situația de piață în care un singur oferant se întâlnește cu un număr mic de solițanți (cumpărători); oferantul este un gigant economic, dar nici solițanții nu sunt slabii; ei sunt agenți economici care pot cumpăra, individual și împreună, cantități mari din bunul oferit pieței;

g) monopsonul (monos - unul; opsonia - a cumpăra) este situația de piață în care cererea este controlată de către un singur cumpărător, iar oferta este atomicizată (număr mare de oferanți mici și mijlocii);

h) monopsonul contrat (limitat) se manifestă atunci când unui singur (și foarte puternic) solițant î se opune pe piață bunului (produsului) un număr mic de oferanți, care dispun de o importantă putere economică și concurențială;

i) monopolul bilateral este structura de piață caracterizată prin unicitate, atât din partea cererii, cât și a ofertei; lupta se dă între giganți economici, cu o activitate extrem de concentrată.

Componentele pieței formează un tot organic; ele se influențează și se determină reciproc, între fiecare componentă a pieței și celelalte componente existând fluxuri economice permanente. Aceasta înseamnă că evoluțiile și mutațiile din orice componentă a pieței se propagă asupra celorlalte componente, precum și asupra economiei naționale în ansamblu.

Caracteristica pregnantă a oricărei piețe și a sistemului de piețe este **concurența**, iar forțele principale ale pieței prin care ea se materializează sunt cererea, oferta și prețul.

3.2. Cererea. Funcția cererii. Elasticitatea cererii

Cererea, ca expresie a comportamentului cumpărătorului, reflectă preferințele și disponibilitatea acestuia pentru procurarea anumitor bunuri și servicii, în cantități determinate și la un anumit preț.

Cererea de bunuri și servicii nu se confundă **cu nevoia de consum**, prima având o arie mai restrânsă decât cea de a doua. Prin cerere se satisfacă partea principală a nevoii de consum; bunurile și serviciile se procură prin intermediul pieței, cererea fiind condiționată, pe de o parte, de veniturile bănești ale agenților economici și populației, iar pe de altă parte, de evoluția prețurilor (puterea de cumpărare a monedei). Cererea de bunuri nu cuprinde acea parte a nevoii totale de consum care se acoperă prin autoconsum și nici partea din nevoia totală de consum care rămâne nesatisfăcută, la un moment dat, din lipsa veniturilor disponibile.

Cererea de bunuri și servicii reprezintă cantitatea dintr-o anumită marfă (bun material sau serviciu) pe care consumatorii sunt dispuși să o cumpere la un anumit preț unitar (considerat ca maxim) și într-un anumit interval de timp, considerând calitatea mărfii ca fiind dată și acceptată de cumpărători. În funcție de cine exprimă cererea, aceasta se poate diferenția astfel: dacă cererea pentru un anumit produs sau serviciu se manifestă din partea unui individ (familie), a unei întreprinderi sau instituției, ea se numește **cerere individuală**. Prin însumarea tuturor cererilor individuale de pe piață unui produs sau serviciu, într-o perioadă de timp determinată, se formează **cererea agregată sau totală**, adică cererea la nivelul ramurii.

Cererea poate fi, în concluzie:

a) individuală, adică din partea unui singur cumpărător la un bun economic sau la altul;

b) totală, adică din partea tuturor cumpărătorilor la bunul sau serviciul respectiv;

c) agregată sau globală, care exprimă ansamblul cererii din partea tuturor cumpărătorilor și la toate bunurile și serviciile existente; aceasta se exprimă în formă bănească, fiind astfel posibile măsurarea și compararea.

În funcție de **natura și destinația bunurilor** se disting:

a) cerere de bunuri materiale (corporale) de consum;

b) cerere de servicii de consum (bunuri de consum incorporale);

c) cerere de bunuri materiale (corporale) de producție;

d) cerere de servicii pentru producție (bunuri de producție incorporale).

Dacă avem în vedere **capacitatea bunurilor și serviciilor de a se substitui**, componentele cererii sunt:

a) cerere pentru bunuri substituibile;

b) cerere pentru bunuri complementare, adică pentru bunuri care nu pot fi consumate unul fără celălalt;

c) cerere derivată, în care cererea pentru un produs este determinată în raport cu cererea pentru alte produse (exemplu: cererea pentru făină este determinată de cererea pentru pâine; cererea pentru furnituri este condiționată de cererea pentru confecții și.a.).

Cererea, ca volum, structură și nivel al cerințelor de consum, se schimbă de la o perioadă la alta, având, deci, **caracter dinamic**. Principalii **factori** de care depinde dinamica cererii sunt nevoile, venitul și prețul.

Nevoile oamenilor, inclusiv gusturile, preferințele și obiceiurile se schimbă, de la o perioadă la alta, prin apariția unora noi, prin restrângerea sau prin extinderea altora, sub influența progresului științei și tehnicii, a dezvoltării producției și a societății, în general, determinând schimbări corespunzătoare și în sistemul cererii. Apariția televizorului, informaticii, calculatorului electronic, roboților industriali, sistemului de telecomunicații moderne etc. a însemnat, totodată, schimbări în domeniul cererii. Există bunuri cerute de către toți oamenii - alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință etc. Unele bunuri, ca, de exemplu, tutunul și alcoolul, devin necesități numai la unei indivizi, atunci când se formează obiceiul respectiv. Nevoile și cererea globală depind și de mărimea și structura populației pe grupe de vârstă, grad de instruire și cultură etc.

Veniturile exercitată, de asemenea, o mare influență asupra cererii; mărimea veniturilor populației, ale agenților economici atrage după sine creșterea capacitatei lor de cumpărare și, deci, a cererii.

Funcția cererii descrie comportamentul consumatorului în calitate de agent economic solicitant, precum și influențele pe care le au diferenți factori asupra cererii. Ea este reprezentată printr-o curbă a cererii consumatorului pentru un bun dat (vezi graficul nr. 3.1.) și arată cantitatea cumpărată din acel bun (Q), în funcție de mai mulți factori cu ponderi și sensuri diferite, denumiți variabile, cum ar fi: prețul produsului (p), considerând că prețurile celorlalte bunuri nu variază; prețul produselor de substituție (p_s); mărimea venitului consumatorului (v); gustul cumpărătorului (g); condițiile de credit (c); publicitatea sau reclama (r); marca fabricii sau marca comercială (m), etc.

$$Q = f(p, p_s, v, g, c, r, m)$$

Dacă avem în vedere **cererea agregată pentru un produs**, adică întreaga piață a acestuia, mai intervin și alți factori cum ar fi: evoluția demografică, politica financiară în domeniul distribuirii veniturilor, politicile sociale și.a. Fiecare dintre acești factori evoluează într-o anumită direcție și cu o anumită putere de influență asupra variației cererii totale.

Funcția cererii poate fi exprimată prin mai multe **curbe ale cererii**:

a) funcția cererii individuale de bunuri materiale de consum sau de servicii de consum;

b) funcția cererii totale sau aggregate pentru un anumit bun sau serviciu de consum;

c) funcția cererii venind din partea unei firme sau a unei întreprinderi particulare, ceea ce înseamnă cerere individuală de bunuri materiale de producție și/sau servicii de producție și.a.

Pentru început, analiza funcției cererii se limitează la studiul unui consumator, care solicită un anumit bun material sau un serviciu de consum.⁹

Dacă vom considera că toți factorii amintiți mai sus sunt stabili și cu excepția prețului nu variază, atunci funcția cererii exprimă corelația dintre cantitatea și prețul (tariful) bunului (serviciului) de consum, conform relației:

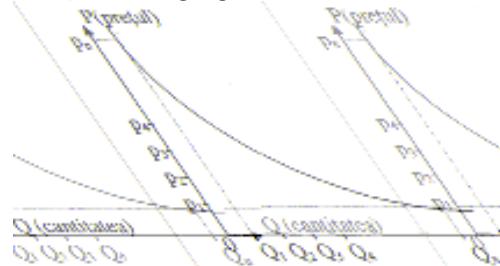
$$Q = f(P)$$

⁹ Abraham, Frois Gilbert - **Op. cit.**, p.185-190; Iancu, Aurel - **Tratat de economie**, vol.III, Editura Expert, București, 1993, p. 64-78.

Funcția cererii consumatorului pentru un bun dat arată că, în general, cantitatea solicitată dintr-un bun este funcție descrescătoare de prețul acestuia.

Reducerea prețului unitar al bunului determină fenomenul de **extindere a cererii**, de creștere a cantității cerute; **crearea prețului unitar**, dimpotrivă, determină **contracția cererii**, respectiv scăderea cantității cerute pe piață din acel bun.

Relația de cauzalitate dintre modificarea prețului unitar al unui bun și schimbarea cantității cerute din acel bun reprezintă conținutul legii generale a cererii de bunuri și servicii.



Graficul nr. 3.1. Curba cererii de bunuri și servicii

Din graficul nr. 3.1. rezultă că la cel mai scăzut nivel al prețului unitar al unui bun (P) se manifestă cel mai înalt nivel al cererii (Q_n), iar la cel mai mare preț unitar (P_n), cantitatea cerută este cea mai mică (Q_1). Atunci când prețul unitar al bunului crește continuu (de la $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$) cantitatea cerută din acel bun scade continuu (de la Q_n, Q_4, Q_3, Q_2, Q_1) și invers: dacă prețul unitar se reduce continuu (P_n, P_{n-1}, \dots, P_1) cantitatea cerută crește permanent.

Pentru explicarea legii generale a cererii s-a utilizat o singură variabilă, un singur factor al acesteia: **evoluția prețului unitar al bunului**, mișcarea cererii având loc pe aceeași curbă a cererii. Există și alți factori ce pot sta la baza explicării legii generale a cererii:

- modificarea veniturilor bănești ale consumatorilor;
- modificarea prețurilor altor mărfuri;
- numărul de cumpărători
- factori psihologici și sociali.

a) Modificarea nivelului veniturilor bănești ale consumatorilor. Veniturile bănești ale consumatorilor, prin nivelul lor, transformă **cererea potențială de bunuri și servicii în cerere solvabilă (reală)**.

Comportamentul cumpărătorilor în raport cu variația veniturilor de care dispun grupează **bunurile - marfă** în: **bunuri normale** (cea mai mare parte a bunurilor) și **bunuri inferioare** (ca excepție).

În cazul **bunurilor normale**, cererea crește sau scade pe măsură ce venitul crește sau scade, relația de modificare a cererii în raport cu modificarea venitului fiind directă (pozitivă).

Bunurile inferioare constau în acele bunuri la care relația dintre modificarea venitului și modificarea cererii este negativă: creșterea venitului este însoțită de reducerea cererii, iar reducerea venitului are ca efect creșterea cererii.

Pentru bunurile normale (în care cuprindem și bunurile de lux sau superioare) tendința (legitatea) este următoarea: unei creșteri a venitului îi corespunde o creștere a cererii și invers: unei scăderi a venitului îi corespunde o scădere a cererii.

În privința bunurilor inferioare, tendința (legitatea) se poate exprima astfel: odată cu creșterea venitului se înregistrează o descreștere a consumului (cererii) și invers; curba cerere-venit are o pantă negativă, fiind în descreștere.

b) Modificarea prețurilor altor bunuri, respectiv modificarea cererii pentru un anumit bun (A), atunci când se modifică prețul la un alt bun (B), bunurile fiind substituibile sau complementare.

Dacă produsele sunt substituibile, de regulă, creșterea cererii lui la unul dintre ele (să presupunem la produsul A), are ca efect creșterea cererii pentru celălalt produs (B), iar reducerea prețului unitar dintre ele (produsul A) conduce la creșterii cererii celui produs. Atunci când produsele sunt complementare, proporția dintre ele în cadrul consumului rămâne neschimbată, astfel că o creștere de preț la unul dintre

cele două produse diminuează consumul la ambele produse, iar o reducere de preț la unul din cele două produse are ca efect creșterea în aceeași proporție a cererii din ambele produse.

c) Evoluția numărului de cumpărători. Considerând că mărimea medie a cererii individuale este dată și rămâne constantă, între evoluția numărului de cumpărători și evoluția cererii totale pentru bunurile respective se manifestă o relație directă, pozitivă. La baza evoluției numărului de cumpărători pentru bunuri și servicii de consum stau factorii demo-economici (numărul populației, numărul de familii, structura populației pe medii sociale, sexe și vârste, gradul de ocupare a populației, structura socio-profesională a populației active etc.) care influențează nu numai volumul, ci și structura cererii. Pentru bunurile și serviciile de producție, cererea este dependentă de: numărul și dimensiunile întreprinderilor, veniturile bănești ale acestora, mărimea profitului și proporția împărțirii acestuia pentru acumulare și pentru consum etc.

d) Factori psihologici și sociali.

Subiecții cererii de bunuri și servicii se deosebesc între ei în ceea ce privesc preferințele față de anumite produse, gusturi și dorințele de consum, receptivitatea pentru anumite bunuri și servicii etc. Aceste deosebiri rezultă din particularitățile psihosociale ale indivizilor, familiilor și microgrupurilor sociale. Un rol deosebit de important, în această privință, îl au nivelul de instruire și cultură, mediul micro și macro-social în care trăiesc consumatorul individual și familia acestuia, gradul de informare asupra fenomenelor pieței.

Indivizii și familiile percep modul de consum al vecinilor, rудelor, colegilor, prietenilor și a încercând să imite ceea ce este bun pentru ei din consumul acestora, formându-se astfel **cererea prin imitație**. De asemenea, informațiile transmise prin mass-media, moda, publicitatea, etc., influențează opțiunile individuale de consum manifestându-se **cererea stimulată**.

3.2.1. Relația dintre venit și cheltuielile de consum

Relația dintre cheltuielile de consum și venit a fost analizată, în secolul al XIX-lea, pentru întâia oară, de către statisticianul german E. Engel și poartă denumirea de **“curba lui Engel”**. Cercetând bugetele de familie din mai multe țări, acesta a desprins concluzia potrivit căreia importanța relativă a diferitelor cheltuieli de consum în raport cu venitul se modifică în mod diferit. Astfel, s-a observat că, atunci când venitul crește, ponderea cheltuielilor pentru alimente scade, ponderea cheltuielilor pentru îmbrăcăminte, încălțăminte și locuință este relativ constantă, iar ponderea cheltuielilor pentru servicii (educație, cultură, petrecerea timpului liber, transport etc.) crește. Pornind de la aceasta, se poate evalua **elasticitatea consumului în raport cu venitul**, după cum urmează:

- ◆ cheltuielile pentru achiziționarea de produse agro-alimentare cresc mai puțin decât proporțional față de creșterea venitului;
- ◆ cheltuielile pentru îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință cresc, în general, proporțional cu creșterea venitului;
- ◆ cheltuielile pentru servicii cresc mai mult decât proporțional față de creșterea venitului.

Asemenea tendințe, în mare parte, se verifică în societatea contemporană.

3.2.2. Relația dintre cerere și preț. Curba cererii

Prețul constituie un factor care exercită o mare influență asupra cererii de bunuri și servicii. Cererea se află în raport invers proporțional față de preț: când prețul crește, cererea scade, deoarece la un venit dat posibilitatea de cumpărare se micșorează; când prețul scade, cererea crește. Astfel, cererea este o funcție descrescătoare față de preț.

Legea cererii exprimă relația dintre cerere și preț, în cadrul căreia cererea evoluează în sens invers față de preț.

Curba cererii arată cum evoluează cererea unui bun când prețul acestuia se modifică. Spre ilustrare, exemplul din tabelul nr. 3.2.

Tabelul nr. 3.2. Evoluția prețului și a cererii la bunul “x”

Cazuri	Preț unitar în mii lei	Cantitatea cerută în kg
--------	------------------------	-------------------------

A	10	18
B	8	20
C	6	24
D	4	30
E	2	40

Pe baza datelor din tabelul nr. 3.2., în continuare, se prezintă curba cererii:

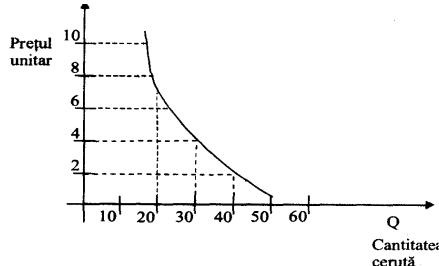


Figura nr. 3.2. Curba cererii

Se observă raportul invers proporțional dintre cerere și preț, faptul că cererea este o funcție descrescătoare față de preț. Curba cererii leagă cantitățile cumpărate de către consumatori și prețul practicat de către vânzători. Curba cererii nu este întotdeauna o linie dreaptă; panta acesteia este variabilă după natura bunurilor, depinzând de sensibilitatea mai mare sau mai mică a consumatorului la variațiile prețului.

3.2.3. Elasticitatea cererii

Pentru a măsura variația cererii în raport cu modificarea factorilor care o determină se utilizează conceptul de **elasticitate a cererii**.¹⁰ Instrumentul utilizat pentru a determina intensitatea elasticității îl constituie **coeficienții de elasticitate**.

Coeficientul de elasticitate a cererii reprezintă procentul de modificare a cererii (variabilă dependentă) în funcție de modificarea unui factor al cererii (variabilă independentă).

A) Elasticitatea cererii în raport de venit.

Unul din factorii cererii îl constituie venitul. De aceea, este important să măsurăm variația relativă a cererii unui bun de consum și variația relativă a venitului.

Variația relativă a venitului este pusă în evidență de relația $\Delta V / V$ sau raportul dintre nivelul venitului consumatorului în perioada actuală față de perioada de referință.

Variația relativă a consumului dintr-un bun rezultă din raportul dintre cantitatea cerută dintr-un bun în perioada actuală, când venitul a sporit sau a scăzut (ΔC) și cantitatea consumată în perioada sau momentul de referință (C), respectiv $\Delta C / C$.

Elasticitatea cererii față de venit este raportul dintre variația relativă a cantității cerute distr-un bun și variația relativă a venitului. Deci, coeficientul de elasticitate a cererii față de venit ($e_{c/v}$) se poate scrie:

$$e_{c/v} = \frac{\Delta C}{C} : \frac{\Delta V}{V} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{V_1 - V_0}{V_0}$$

$$e_{c/v} = \frac{\% \Delta_c}{\% \Delta_v} = \frac{\frac{\Delta C}{C} \cdot 100}{\frac{\Delta V}{V}}$$

în care:

$e_{c/v}$ - coeficientul de elasticitate a cererii mărfuii (A) față de venit;

$\Delta C / C$ - variația cererii;

$\Delta V / V$ - variația venitului cumpărătorului;

¹⁰ Abraham, Frois Gilbert - *Op.cit.*, p. 190-198; vezi și: Iancu, Aurel - *Op.cit.*, p. 84-98.

% ΔC - variația procentuală a cererii;
% ΔV - variația procentuală a venitului.

În funcție de valoarea lui $e_{c/v}$ (coeficientul de elasticitate a cererii față de venit), bunurile se tipologizează astfel:

a) bunurile normale sunt bunurile al căror consum crește o dată cu venitul, creșterea consumului fiind proporțional mai slabă decât cea a venitului (adică $0 < \Delta C/C < \Delta V/V$). Coeficientul de elasticitate este mai mic decât 1 ($e_c/v < 1$). Atunci când se reduce venitul, reducerea cererii este superioară reducerii venitului. În ambele cazuri, scade ponderea cheltuielilor pentru produsul respectiv în totalul veniturilor disponibile ale cumpărătorului;

b) bunurile inferioare ($e_{c/v} < 0$) al căror consum scade în valoare absolută la o creștere a venitului;

c) bunurile al căror consum crește în aceeași proporție cu venitul ($e_{c/v} = 1$) sau scade în aceeași proporție cu scăderea venitului; ponderea cheltuielilor cu aceste bunuri rămâne neschimbată în totalul veniturilor disponibile ale cumpărătorului;

d) bunurile superioare al căror consum crește relativ mai repede în raport cu creșterea venitului ($e_{c/v} > 1$) sau, ceea ce este același lucru, la o reducere a venitului scăderea cererii este inferioară scăderii venitului. În ambele ipostaze, sporește ponderea venitului cheltuit pentru procurarea acestor bunuri în totalul cheltuielilor cumpărătorului.

B) Elasticitatea cererii în raport de preț

Consumul unui bun este funcție de prețul bunului respectiv și prețurile celorlalte bunuri. Ca urmare, elasticitatea în raport cu prețul apare ca o **elasticitate directă** și o **elasticitate indirectă**. Variația cererii unui bun în raport cu variația prețului său, în condițiile în care prețurile celorlalte bunuri rămân stable (constante) desemnează **elasticitatea directă a cererii față de preț**.

Coeficientul de elasticitate directă a cererii în raport cu prețul bunului ($e_{c/p}$) se determină ca raport între variația relativă a cererii unui bun ($\Delta C/C$ sau % ΔC) și variația prețului aceluia bun ($\Delta P/P$ sau % ΔP):

$$e_{c/p} = -\frac{\Delta C}{C} : \frac{\Delta P}{P} = -\frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

$$e_{c/p} \% = -\frac{\% \Delta C}{\% \Delta P} : \frac{\Delta P}{P} = -\frac{\frac{\Delta C}{C} \times 100}{\frac{\Delta P}{P} \times 100} = \frac{\Delta C}{\Delta P} \times \frac{P_1}{C_1}$$

Teoretic, coeficienții de elasticitate directă a cererii diferitelor bunuri normale în raport cu prețul lor, au o plajă de existență destul de extinsă, în funcție de care se disting:

a) cerere perfect inelastică sau rigidă ($e_{c/p} = 0$), când cantitatea cerută dintr-un produs (serviciu) rămâne constantă, indiferent cum s-ar modifica prețul (tariful) unitar. Se prezintă ca o dreaptă paralelă cu axa prețurilor și se manifestă la bunurile de primă necesitate (pâine, lapte, zahăr, etc.) la care consumatorul nu poate renunța, la bunurile complementare și la bunurile de lux cumpărate de acea parte a populației cu venituri mari, pentru care creșterea prețurilor nu o sensibilizează.

b) cerere perfect elastică ($e_{c/p} > -y$) sau **infinit elastică** atunci când la un preț constant sau cu o variație slabă cererea crește continuu la acel bun. Se prezintă ca o dreaptă paralelă cu axa cantităților cerute, coeficientul de elasticitate în funcție de preț tinde către infinit.

c) cerere cu elasticitate unitară ($e_{c/p} = 1$). Este o cerere cu elasticitate constantă, adică la o creștere (scădere) continuă și constantă a prețului unui bun se manifestă o scădere (respectiv creștere) continuă și constantă a cererii. Cantitatea cerută este invers proporțională cu prețul, iar curba cererii este o ramură de hiperbolă echilaterală;

d) cerere semirigidă sau relativ inelastică (cu elasticitate slabă) ($-1 < e_{c/p} < 0$) când cererea reacționează slab la modificarea prețului; reacția cererii este mai mică decât proporțională la variația prețului.

e) cerere elastică sau cu elasticitate ridicată ($-1 < e_{c/p} < -y$) când se realizează o cerere care reacționează la modificarea prețului. Cererea variază mai mult decât proporțional la variația prețului; elasticitatea este mai mare decât cea unitară (cazul c), deci mai accentuată decât aceasta și mai mică sau mai puțin accentuată decât cererea perfect elastică;

f) cerere anormală ($e_{c/p} < 0$), când coeficientul de elasticitate față de preț are valoare pozitivă. Reacția anormală a cererii la variația prețului (paradoxul Giffen) se manifestă în cadrul produselor inferioare, când reducerea prețului atrage după sine scăderea cererii sau când scumpirea unor produse duce la creșterea cererii.

C) Elasticitatea indirectă sau încrucișată

Aceasta exprimă modificarea cererii pentru un bun (A) atunci când se modifică prețul altui bun (B) cele două bunuri fiind complementare sau substituibile.

Coefficientul de elasticitate indirectă se determină ca modificare relativă a cantităților cerute dintr-un bun (A) și modificarea relativă a prețului unui alt bun (B):

$$e_{ca/pb} = \frac{\Delta CA}{CA} : \frac{\Delta PB}{PB}$$

$$e_{ca/pb\%} = \% \Delta CA : \% \Delta PB$$

în care:

$e_{ca/pb}$ - elasticitatea indirectă a cererii bunului A în raport cu prețul bunului B;

CA - cererea inițială la bunul A;

PB - prețul inițial la bunul B;

ΔCA - modificarea (în mărimi absolute) a cererii la produsul A;

ΔPB - modificarea (în mărimi absolute) a prețului produsului B.

După cum bunurile sunt substituibile sau complementare, se deosebesc două cazuri:

a) $e_{ca/pb} > 0$, adică o creștere a prețului bunului B determină o mărire a consumului din bunul A, care se va substitui (cel puțin parțial) bunului B, în consumul persoanei luată în considerație (de exemplu, uleiul și untul, ceaiul și cafeaua, vinul și berea, etc.);

b) $e_{ca/pb} < 0$, înseamnă că o creștere a prețului bunului B are ca efect scăderea consumului din bunul A; este cazul bunurilor complementare sau al căror consum este cuplat (automobilul și benzina, zahărul și cafeaua).

Coefficientul de elasticitate a cererii în raport de preț, în principiu, este negativ, deoarece atunci când prețul se mărește, cererea se diminuează și raportul dintre două semne diferite dă semnul negativ. Coeficientul de elasticitate se calculează prin următoarele formule:

$$\text{a) } E_{cp} = -\frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = -\frac{\Delta C}{C_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

în care:

E_{cp} - coeficientul de elasticitate a cererii funcție de preț;

C_1 - cererea din perioada curentă;

C_0 - cererea din perioada anterioară;

P_1 - prețul din perioada curentă;

P_0 - prețul din perioada anterioară;

ΔC - variația (modificarea) cererii pentru un produs;

ΔP - variația (modificarea) prețului aceluia produs.

E_{cp} se mai poate determina și prin relația:

$$\text{b) } E_{cp} = -\frac{\% \Delta C}{\% \Delta P}$$

în care:

% ΔC - variația în procente a cererii;

% ΔP - variația în procente a prețului.

Dacă, de exemplu, prețul bunului "X" scade de la 40 de unități monetare (P_0) la 30 unități monetare (P_1), iar cererea la acest produs crește de la 400 de bucăți (C_0) la 600 de bucăți (C_1), atunci coeficientul de elasticitate va fi:

$$E_{cp} = -\left(\frac{600 - 400}{400} : \frac{30 - 40}{40}\right) = -\left(\frac{200}{400} \times \frac{40}{10}\right) = \frac{8000}{4000} = 2$$

După cea de a doua formulă, coeficientul de elasticitate va fi:

$$E_{cp} = -\frac{50\%}{25\%} = 2$$

Rezultă că cererea pentru bunul respectiv este elastică în raport cu prețul; o scădere a prețului de 25% antrenează o creștere a cererii de 50%; variația cererii este, în sens contrar, mai mare decât variația prețului.

3.2.4. Efectul de venit și efectul de substituție. Elasticitatea încrucișată

Efectul de venit exprimă situația în care scăderea prețului la un produs face posibile creșterea cererii și cumpărarea cu același venit a unei cantități mai mari din produsul respectiv, ceea ce echivalează cu o sporire a venitului. Dimpotrivă, atunci când prețul unui bun crește, venitul relativ al consumatorului (adică venitul exprimat în număr de unități din bunul respectiv ce pot fi cumpărate) se reduce, scăzând și cererea.

Efectul de substituție are loc la bunurile cu aceeași utilitate, denumite substituibile, care se pot înlocui reciproc în consum (spre exemplu, untul și margarina; zahărul și mierea; grâul și secara; petrolul și cărbunele); el reflectă situația în care creșterea prețului la un bun (de exemplu, unt) îi reduce cererea, crescând, în schimb, cererea la un alt bun (substituibil, de exemplu, margarina) fără ca prețul acestuia din urmă să se modifice.

În cazul bunurilor substituibile, are loc și fenomenul de **elasticitate încrucișată** a cererii (E_{ic}); ea măsoară sensibilitatea cererii consumului la bunul "A", când prețul bunului "B" se modifică. Se calculează după formula:

$$E_{ic} = \frac{\text{Variatia în \% a cererii la bunul "A"}}{\text{Variatia în \% a cererii la bunul "B"}}$$

E_{ic} - este mai mare decât zero, adică are valoare pozitivă.

Prețul la bunurile complementare, adică acele bunuri care nu pot fi utilizate unul fără altul, spre exemplu, autoturisme și benzină:

a) scăderea prețului unui bun antrenează după sine creșterea cererii pentru acest bun, dar și pentru celălalt bun (complementar) la care prețul nu s-a modificat;

b) creșterea prețului unui bun duce la un fenomen invers, adică la micșorarea cererii la acest bun și la bunul complementar al căruia preț nu s-a modificat: spre exemplu, când prețul carburantului se mărește, are loc o încetinire a interesului pentru cumpărarea de autoturisme.

3.2.5. Cererea atipică

Cererea atipică exprimă **excepțiile de la legea cererii, adică situațiile în care cererea de mărfuri evoluează în același sens cu prețul**: dacă prețul crește, crește și cererea; dacă prețul scade, scade și cererea. Comportamentul atipic al cererii se produce în mai multe situații:¹¹

a) **efectul Giffen** (după numele primului economist - Sir Robert Giffen - care a descris această comportare), conform căruia scăderea prețurilor bunurilor inferioare și, deci, creșterea venitului real sunt însoțite de diminuarea cererii la aceste bunuri și deplasarea ei spre bunuri de consum mai elevate;

b) **efectul de anticipare** din partea consumatorilor, în sensul că mărirea prețurilor bunurilor și serviciilor atrage după sine sporirea cererii atunci când se anticipatează noi majorări de prețuri, în viitor; scăderea prețurilor este însoțită de micșorarea cererii în cazul anticipării unor noi reduceri de prețuri, consumatorii preferând să cumpere la prețuri și mai mici, în perioada ce urmează;

¹¹ Vezi *Encyclopédie de l'économie et de la gestion*, Hachette, Paris, 1991, p. 105-106; Genereux, Jacques - *Economie politique. Introduction et microeconomie*, Hachette, Paris, 1990, p. 34-39; Dobrotă, Niță (coord.) - *Dicționar de economie*, Editura Economică, București, 1999, p. 95. 51.

c) efectul de venit nul, la bunurile de lux foarte scumpe; o diminuare a prețului acestora nu suscătă o mărire a cererii, ele rămânând, în continuare, accesibile numai unor anumite categorii sociale;

d) efectul de ostentație și snobism, din partea unor consumatori care, dorind să demonstreze că sunt bogăți, că aparțin unor categorii sociale superioare, cumpără mărfuri din ce în ce mai scumpe;

e) efectul de informare imperfectă: în mod normal, un preț mai ridicat trebuie să indice o calitate mai bună a produsului respectiv; există, însă, situații în care aceleași bunuri, de aceeași calitate, au prețuri diferite, iar cele mai scumpe dintre acestea sunt mai mult cerute, pe piață, decât cele cu preț mai mic;

f) când este vorba de bunuri importante care n-au substituți (înlocuitori), mărirea prețului lor nu atrage, în general, după sine o diminuare a cererii.

3.3. Oferta. Funcția ofertei. Elasticitatea ofertei

Prin acțiunile și comportamentul său, producătorul rațional determină dimensiunile, structurile și dinamica ofertei de bunuri și servicii.

Oferta reprezintă cantitatea maximă dintr-un bun sau serviciu care poate fi vândută pe piață într-o anumită perioadă de timp și la un anumit preț unitar, acceptat de cumpărător și considerat de vânzător ca preț minim, care îi trezește dorința de a vinde acel bun.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii destinate vânzării, pe piață, la un moment dat.

Deseori oferta se confundă cu producția globală a întreprinderii; în realitate ea este acea parte a producției globale care reprezintă producția marfă destinată pieței.¹²

În funcție de ce exprimă oferta, aceasta se poate manifesta din partea unui producător privat individual, a unei firme sau a unei ramuri de activitate pentru un anumit produs.

Cantitatea oferită de un agent economic dintr-o anumită marfă (serviciu) reprezintă oferta individuală.

Oferta pentru un anumit produs sau serviciu, care se constituie din totalitatea bunurilor de același fel, pe care agenții economici specializați în domeniul respectiv le pot vinde pe piață, la un anumit preț și într-un interval de timp dat, constituie **oferta totală(agregată)**.

În concluzie, oferta poate fi:

a) individuală, adică oferta dintr-un produs sau serviciu din partea unui producător sau unei unități economice;

b) totală, adică întreaga cantitate a unui produs sau serviciu pe care producătorii o oferă spre vânzare;

c) agregată (globală), adică toate bunurile și serviciile, din țara respectivă, destinate pieței, în toată diversitatea și cantitatea lor, exprimate în bani.

Dacă se ia în analiză interdependența dintre ofertă și cerere, cantitatea vândută dintr-o marfă depinde într-o anumită măsură de nivelul cererii; cantitatea oferită pieței și cantitatea vândută devin mărimi diferite. În acest caz, oferta agregată însumează cantitățile oferite, la același preț, de către toți vânzătorii și se numește **oferta de piață**. Aceasta exprimă:

a) cantitatea maximă dintr-un anumit bun pe care vânzătorii doresc să o vândă, la un anumit preț unitar;

b) prețul scontat de vânzători este considerat un preț minim, pentru cantitățile pe care doresc să le vândă din bunul respectiv.

În funcție de **caracteristicile bunurilor** oferite pieței se disting:

a) oferta de bunuri independente (oferta de calculatoare, de încălțăminte, îmbrăcăminte etc.);

b) oferta complementară dacă pe lângă producția bunului principal se obțin și bunuri secundare (producția de cereale, de carne etc.);

c) oferta mixtă, dacă bunurile oferite satisfac aceeași cerere și pot fi substituite (unt, margarină, ceai, cafea etc.).

¹² Iancu, Aurel - **Tratat de economie**, vol.III, Piață. Concurență. Monopol, Editura Expert, București, 1993, p. 99-100.

Dacă avem în vedere **influența factorilor de producție** asupra dimensiunilor ofertei la un moment dat, se cunosc:

- a) **oferta fixă**, în cazul rarității absolute a factorilor de producție, ceea ce face ca volumul de bunuri oferite pieței să fie relativ constant și să nu poată fi majorat prin decizii economice;
- b) **oferta flexibilă**, ca rezultat al rarității relative a factorilor de producție, un bun putând să fie reprodus în cantități variabile cu ajutorul factorilor de producție disponibili.

În condițiile în care introducem în analiză **factorul timp**, oferta în totalitatea ei devine flexibilă și se manifestă în următoarele forme:

- a) **oferta instantanee sau pe termen foarte scurt**, când producătorul (vânzătorul) nu poate modifica mărimea ofertei decât în funcție de stocurile de care dispune în acel moment;
- b) **oferta pe termen scurt**, când dimensiunile ofertei se pot modifica în funcție de gradul de folosire a capacitaților de producție existente și prin angajarea de noi lucrători;
- c) **oferta pe termen lung** se modifică prin crearea de noi capacitați de producție, scoaterea din funcțiune a unor capacitați, introducerea progresului tehnic și.a. Oferta are caracter dinamic, deoarece, o dată cu dezvoltarea producției, a economiei de piață, în ansamblu, se realizează creșteri cantitative, diversificare și înnoiri structurale, ca și performanțe calitative ale bunurilor care o compun.

Este deosebit de importantă, aici, următoarea **relație: inovație - structura producției - structura cererii - structura pieței**. Aceasta în sensul că înnoirile tehnologice duc la înnoiri în structura producției, în structura cererii de bunuri și servicii și la diversificare în structura pieței, prin apariția unor noi piețe corespunzătoare noilor bunuri.

3.3.1. Factori de dependență ai ofertei

Oferta de mărfuri, în dinamica ei, depinde de mai mulți factori, și anume:

- a) **evoluția cererii de bunuri și servicii**, care impune adaptări corespunzătoare ofertei, determinând impulsuri producției; deosebit de importantă este, aici, înnoirea în structura cererii și în structura pieței prin apariția unor noi piețe;
- b) **disponibilitatea factorilor de producție** sau raritatea acestora, **randamentul economic**;
- c) **costul de producție** (de fapt, costul marginal); scăderea lui stimulează extinderea ofertei de bunuri și servicii, după cum creșterea costului descurajează mărirea ofertei;
- d) **prețul de vânzare al mărfuii**;
- e) **posibilitatea de stocare a bunurilor și costul stocării etc.**

După alți autori, mai sunt și alți factori cu acțiune asupra elasticității ofertei:¹³

- a) **costul unitar al bunului**. Dacă sporește cererea la un anumit bun, iar celelalte condiții ale pieței rămân neschimbate, creșterea ofertei este dependentă de nivelul costului de producție unitar; creșterea costului mediu unitar va determina reducerea ofertei, iar reducerea acestuia antrenează creșterea ofertei;

b) **posibilitățile de stocare a bunurilor și costul stocării acestora**.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț crește dacă produsul poate fi stocat și scade în condițiile unor posibilități reduse de stocare. Deci între posibilitățile de stocare a bunurilor și nivelul coeficientului de elasticitate a ofertei față de preț relația este pozitivă. Depozitarea implică cheltuieli suplimentare, pierderi din substanța bunului, deprecieră parametrilor calitativi ai acestuia. Aceste cheltuieli se adaugă la costul de producție, rezultând un cost total, care se află în raport invers cu elasticitatea ofertei la prețul de piață al bunului;

- c) **durata perioadei de la modificarea prețului**. Considerând condițiile ofertei ca fiind date (nu se modifică), elasticitatea ofertei depinde de durata perioadei care s-a scurs de la modificarea prețului.

Se disting: **perioada pieței, perioadă scurtă și perioadă lungă**.

Perioada pieței având o durată foarte scurtă de la modificarea prețului, nu permite ofertanților să găsească mijloacele necesare de sporire a ofertei; aceasta rămâne constantă, oferta fiind perfect inelastică.

Perioada scurtă de timp imprimă ofertei un caracter **relativ inelastic**: cererea pentru un bun

¹³ Iancu, Aurel - *Op.cit.*, p. 120-128

crește atrăgând după sine creșterea prețului, dar oferta suplimentară (stocuri de produse, de materii prime ce pot fi utilizate, atragerea de noi lucrători etc.) este insuficientă.

Ca urmare, procentul de creștere a cantității oferite este mai mic decât procentul de sporire a prețului.

Perioada îndelungată imprimă mișcarea simultană a cererii, prețului și ofertei; se creează noi capacitați de producție, sporește randamentul utilizării factorilor de producție, apar noi ofertanți ai bunului, datorită creșterii cererii și, în mod firesc, a prețului. Proporția creșterii cantității oferite este de regulă, mai mare decât cea a creșterii prețului: $\% (Q_1 - Q_0) > (P_1 - P_0)$; oferta este elastică sau, uneori, cu elasticitate unitară.

Este interesant de urmărit nu numai elasticitatea în orice punct de pe curba ofertei, ci și **schimbarea prin deplasare a curbelor ofertei** (shifts of supply), caz în care analiza ofertei permite trecerea la analiza costurilor care condiționează oferta, în tentativa producătorului de a maximiza profitul întreprinderii.¹⁴

Asupra ofertei, privită pe termen lung, acționează **factori** care o modifică (supply shifters): **factorii care acționează asupra costurilor, volumului și structurii producției**. Implicit, ei sunt factori care determină schimbarea ofertei. Doi dintre acești factori au o importanță deosebită:

- ◆ efectele progresului tehnico-științific și
- ◆ modificarea prețurilor factorilor de producție, care apar la întreprindere ca o creștere sau scădere a costului input-urilor.

Legea ofertei exprimă relația dintre ofertă și preț, în cadrul căreia oferta evoluează în același sens cu prețul.

Curba ofertei exprimă relația ce există între prețurile pieței și cantitățile de bunuri pe care producătorii le oferă pe piață, spre vânzare.

Aceasta, spre deosebire de curba cererii, care oglindește relația dintre prețuri și cantitățile pe care consumatorii doresc să le cumpere. Curba ofertei este crescătoare, în concordanță cu legea descrisă mai sus.

În practica economică există cazuri anormale, denumite **paradoxul ofertei**, ca excepție de la legea ofertei, în care creșterea cantităților oferite spre vânzare are loc și atunci când prețurile scad (de exemplu, la produse perisabile - legume, fructe, sau situația în care unii producători agricoli sunt nevoiți să-și vândă produsele chiar și la prețuri în scădere, spre a-și plăti impozite sau pentru a rambursa credite etc.).

3.3.2. Elasticitatea ofertei în raport cu prețul

Aceasta înseamnă **reacția ofertei la modificările de prețuri**. Ea se măsoară prin **coeficientul de elasticitate a ofertei** (E_{op}), care se calculează prin raportarea modificării cantităților oferite (ΔQ) la modificarea prețului de vânzare (ΔP).

Modalități de calcul:

$$a) E_{op} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

$$b) E_{op} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

În funcție de modul în care oferta reacționează la modificările de prețuri, se disting mai multe **feluri de ofertă**:

a) **Oferta elastică**, ce se manifestă atunci când variația ofertei este mai mare decât variația prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} > \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, $E_{op} > 1$;

b) **Oferta cu elasticitatea unitară**, care are loc atunci când variația ofertei este egală cu

¹⁴ Iancu, Aurel - *Op.cit.*, p.118-120.

variația prețului;

c) **Oferta perfect elastică** (numai teoretic) presupune ca, la un nivel dat al prețului, cantitatea oferită să crească continuu, tînzând spre infinit. În acest caz, variația prețului este zero;

d) **Oferta inelastică** se caracterizează prin aceea că modifica-rea ofertei este mai mică decât modificarea prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} < \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, $E_{op} < 1$;

e) **Oferta perfect inelastică** sau perfect rigidă reflectă situația în care, la orice variație a prețului, oferta nu se modifică:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} = 0$$

În acest caz $E_{op} = 0$

3.4. Echilibrul pieței. Efectul variațiilor ofertei și cererii

În sens general, **echilibrul** pieței reflectă situația în care cantitățile oferite și cele cerute sunt egale, la prețul pieței, când vânzătorii și cumpărătorii sunt satisfăcuți; când cumpărătorii obțin cantitățile dorite, iar ofertanții își vând mărfurile. Se poate spune că piața este în echilibru la prețul care permite egalitatea cantității cerute de consumatori cu cea oferită de producători. Atunci când se ia în calcul o singură piață a unui produs, avem de-a face cu un **echilibru parțial**.

Echilibrul general al pieței presupune luarea în considerare a tuturor piețelor, ținând seama de interdependența lor. Legat de aceasta, problema formării prețurilor este condiționată nu numai de echilibrul parțial al unei singure piețe, ci pune în cauză piețe interdependente.

Situației de echilibru al pieței îi corespunde formarea cantității de echilibru (Q_e) și a prețului de echilibru (P_e). Spre ilustrare, datele din tabelul nr. 3.3.:

Tabelul nr. 3.3. Dinamica cererii și ofertei

Cazuri	Prețul pe tonă (um)	Cantitatea (mii tone)		Diferență între ofertă și cerere (+ sau -)	Presiune asupra prețurilor
		Cerută	Oferită		
A	10	18	36	+ 18	Scădere
B	8	20	32	+ 12	Scădere
C	6	24	24	Echilibru	Neutră
D	4	30	14	- 16	Creștere
E	2	40	7	- 33	Creștere

Echilibrul pieței, respectiv cantitatea de echilibru și prețul de echilibru, se schimbă în funcție de variația ofertei și cererii.

În cazul variației ofertei, luăm, spre ilustrare, două situații:

a) când cantitatea oferită scade (presupunând cererea constantă) au loc: punctul de echilibru (E') se deplasează în sus; curba ofertei se deplasează spre stânga; prețul de echilibru crește;

b) când cantitatea oferită crește (presupunând cererea constantă) au loc: noului punct de echilibru (E'') îi corespund un preț de echilibru (P_e) mai mic și o cantitate de echilibru (Q_e) mai mare; curba ofertei se deplasează spre dreapta.

În cazul variației cererii, de asemenea, urmărim două situații:

a) când cererea crește (oferta rămânând constantă), în condițiile în care (presupunem) veniturile familiilor cresc, cantitatea cerută va crește sensibil; curba cererii se deplasează spre dreapta, în sus și, totodată, cresc cantitatea de echilibru (Q_{E_1}) și prețul de echilibru (P_{e_1});

b) când cererea se micșorează (oferta rămânând constantă), are loc scăderea cantității de echilibru (Q_{E_2}) și a prețului de echilibru (P_{e_2}).

CAPITOLUL IV

SISTEMUL CONTEMPORAN AL FACTORILOR DE PRODUCȚIE. COMBINAREA FACTORILOR DE PRODUCȚIE

4.1. Sistemul contemporan al factorilor de producție. Definirea factorilor de producție

Evoluțiile economice ulterioare au permis înțelegerea clară a faptului că **detinerea de factori de producție este premiza și condiția principală a desfășurării producției materiale, a deciziei ce, cât și cum să se producă.**

Fundamentarea și înțelegerea **conceptului de factori de producție** nu poate avea loc decât în relația sa directă cu cel de resurse, resurse ce se compun din ansamblul acelor elemente ce pot fi atrase și utilizate în producerea de bunuri și servicii, și constituie o componentă de bază a avuției naționale. Resursele cunosc mai multe clasificări. În general ele sunt de natură materială, financiară și umană. La aceasta se adaugă, în mod obiectiv, aparatul tehnic de producție, (sub aspect cantitativ, fizic, dar mai ales calitativ, în concordanță cu nivelul existent la un moment dat pe plan internațional), inclusiv resursele spirituale, nivelul și structura educației, care diferă și ele în raport de nivelul de dezvoltare economică, de gradul de civilizație.

Dimensiunea resurselor, diferă atât la nivelul fiecărei națiuni, cât și la cel global, atât în spațiu, cât și în timp. În timp ce unele sunt **regenerabile**, altele sunt **neregenerabile**, acestea din urmă putând constitui obstacole, provocări în planul dezvoltării economice.

În

Munca reprezintă o acțiune conștientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop, în cadrul căreia sunt puse în mișcare aptitudinile, experiența și cunoștințele ce îl definesc pe om, consumul de energie fizică și intelectuală. Munca este un factor activ și determinant al producției, ce antrenează ceilalți factori în vederea obținerii de bunuri și servicii.

În abordarea factorului muncă, prezintă interes o serie de **categoriei demografice**.

Populația totală înregistrează o dinamică deosebită ca urmare a mutațiilor ce au intervenit în elementele ei determinante. Prezintă importanță densitatea populației, structura pe grupe de vârstă, repartizarea populației pe mediu urban și rural.

Populația aptă de muncă cuprinde persoanele ce au capacitatea fizică și intelectuală de a desfășura o activitate economică, precum și vârstă legală. (Potrivit legislației internaționale a muncii și celei din țara noastră sunt cuprinse, în această categorie, persoanele între 15 și 65 de ani).

Populația activă cuprinde populația ocupată în diferite activități profesionale, elevii, studenții, tinerii care satisfac stagiul militar, precum și persoanele în curs de schimbare a locurilor de muncă. Populația activă este condiționată de natalitate și mortalitate, de structura populației pe grupe de vârstă și sex, de evoluția demografică anterioară. Populația activă este determinată de factori economici și socio-culturali: capacitatea economică de a crea noi locuri de muncă, de a asigura un echilibru stabil și de durată între cererea și oferta de muncă; durata de școlarizare; statutul social al femeii; imigrația.

Populația ocupată cuprinde persoanele care desfășoară activitate profesională.

În ultimele decenii, se conturează o serie de **caracteristici generale în evoluția factorului muncă**:

a) **Tendința generală de sporire a populației active**, deși inegală pe țări și pe zone geografice. Pe fondul tendinței generale de sporire, ponderea populației active a înregistrat, pe plan mondial, o ușoară scădere, de la 42% la 40%. Aceasta se datorează unor cauze de ordin demografic (întinerire demografică în țările în curs de dezvoltare, îmbătrâniere demografică în țările dezvoltate); de ordin economic (progres tehnic, creșterea volumului de cunoștințe și a calității lor, creșterea duratei de școlarizare); de ordin social (promovarea socială, valorizarea diplomei).

b) Modificarea structurii populației ocupate pe ramuri și sectoare de activitate. Are loc o sporire a ponderii populației în sectorul terțiar, în cel cuaternar, în timp ce în sectorul primar se înregistrează o scădere. Se remarcă tendința de reducere a populației active în totalul populației și de mărire a ponderii populației în vîrstă. Fenomenul este datorat, pe de o parte, măririi perioadei de formare profesională a forței de muncă, iar pe de altă parte, creșterii speranței de viață. Efectele imediate ale acestui fenomen se resimt în creșterea populației întreținute de cei activi. Pe termen lung, însă, fenomenul are urmări pozitive, care se manifestă în ridicarea gradului de calificare a forței de muncă și a nivelului de civilizație.

c) Sporirea calității resurselor de muncă în corelație cu nivelul de dezvoltare economică, cu progresul în știință, tehnica, în cultură, în general. Perfecționarea pregătirii profesionale - realizată prin sistemul de învățământ, prin reciclare, schimbarea calificării, prin procesul educației permanente - se va regăsi într-o eficiență sporită a factorului muncă.

Factorul natural constituie atât substanța și condițiile materiale primare ale producției, cât și forța motrice virtuală, necesară pentru dezvoltarea producției de bunuri materiale și servicii.

Capitalul reprezintă ansamblul bunurilor reproductibile, rezultate ale unei activități anterioare, utilizate în producerea de bunuri materiale și servicii destinate realizării ca mărfuri pe piață în scopul obținerii unui profit.

Sunt folosite diferite denumiri: bunuri-capital, bunuri instrumentale, bunuri investiționale, bunuri de producție, capital tehnic. **Capitalul tehnic** este format din mașini, utilaje, echipamente, instalații, clădiri, construcții, mijloace de transport, animale de muncă și de reproducere, materii prime, materiale, semifabricate.

În sens juridic, capitalul are o bază mai largă, fiind constituit din toate elementele pozitive ale patrimoniului întreprinderii (bunuri, bani, creațe etc.); este capital lucrativ, în planul repartizării veniturilor.

Capitalul tehnic folosit în activitatea economică, denumit și capital fizic, productiv sau net, este constituit din două mari componente:

a) capitalul fix, acea parte a capitalului care participă la mai multe cicluri de producție, se consumă treptat și se înlocuiește la intervale mai mari de timp;

b) capitalul circulant (materii prime, materiale, combustibil, semifabricate și alte obiecte aflate în procesul de prelucrare sau asamblare), care se consumă integral într-un singur ciclu de fabricație și se înlocuiește după fiecare ciclu de producție.

Capitalul fix are o structură materială reprezentată de mașini, utilaje, echipamente, clădiri, mijloace de transport, animale de muncă și de reproducție, plantații etc. El constituie componenta activă și cea mai dinamică a avuției naționale.

Procesul de consumare a capitalului fix prezintă o anumită specificitate, care constă în diminuarea treptată a calităților lui tehnice și economice. Aceasta se manifestă prin fenomenul uzurii, care se prezintă sub două forme:

a) uzura fizică, respectiv deprecierea treptată a mașinilor, echipamentelor, instalațiilor ca urmare a folosirii lor în activitatea economică sau a acțiunii factorilor naturali, și

b) uzura morală, deprecierea morală sau "involuntară" - cum o numea J. M. Keynes, determinată de progresul tehnic, care favorizează fabricarea unor mașini și utilaje noi cu performanțe superioare celor aflate în funcțiune sau reduce prețul la care poate fi cumpărat un echipament echivalent.

Deprecierile fizice și morale ale capitalului fix pot fi atenuate printr-o folosire judicioasă a elementelor sale, dar nu pot fi înălțurate.

Trebuie evitată deprecierea capitalului fix peste un anumit grad, ce ar avea efecte negative asupra rezultatelor, iar pentru aceasta se calculează **coeficientul uzurii capitalului fix** ca raport între uzura capitalului fix și stocul de capital fix (folosind prețurile inițiale de achiziție).

Modul de utilizare al capitalului fix depinde de mulți factori. Noi am reține aici numai rolul pe care îl au calitatea, experiența și cunoștințele forței de muncă. Mulți economisti consideră **experiența și cunoștințele acumulate** tot o formă a capitalului. **Stocul de informație, de cunoaștere**, este o componentă de bază a resurselor în ansamblul lor. Deja este formulat principiul

că azi țările bogate nu vor mai fi cele ce dețin capital și resurse naturale, ci acelea ce dețin informație, cunoaștere și pe care le utilizează rapid.

Starea capitalului fix se apreciază cu ajutorul unor indicatori, aşa cum reiese din cele arătate mai sus, astfel:

- ♦ **coeficientul uzurii capitalului**, care se determină ca raport între uzura capitalului fix și capitalul fix (UK/K);
- ♦ **coeficientul stării fizice sau al stării de utilitate a capitalului fix**, care se determină ca raport între valoarea rămasă a capitalului fix și capitalul fix (Kr/K);
- ♦ **coeficientul intrărilor sau punerii în funcțiune a capitalului fix**, care se determină ea raport între intrările sau ieșirile de capital fix și stocul de capital fix la valoarea inițială (KPt/Kt; SKt/Kt).

Neofactorii de producție trebuie priviți în cadrul larg al multiplicării și diversificării lor. Între cei mai importanți și care modifică substanțial conținutul, locul și rolul factorilor de producție reținem, după cum am subliniat și progresul tehnic, în contextul noilor sale direcții, tehnologiile moderne, informația, cunoașterea. Progresul tehnic (tehnologiile) se interferează cu realizările în domeniul științei. Acest lucru pentru faptul că cea mai mare parte a preocupărilor științifice au avut caracter aplicativ, venind în sprijinul încercărilor de a rezolva probleme la nivelul agenților economici sau altele de interes național (cum ar fi cele legate de securitatea națională).

4.2. Eficiența utilizării factorilor de producție

Combinarea factorilor de producție reprezintă un mod specific de unire a factorilor de producție privit atât sub aspect cantitativ, cât și din perspectivă structural-calitativă; atât din punct de vedere tehnic, cât și economic.

În combinarea factorilor de producție, întreprinzătorul pornește de la următoarele **premise**:

- a) **caracterul limitat al factorilor supuși combinării**, cu ajutorul cărora trebuie să realizeze volumul proiectat al producției;
- b) **caracteristicile factorilor de producție și concordanța lor cu specificul activității**;
- c) **conjunctura piețelor factorilor de producție**.

Combinarea este posibilă ca urmare a proprietăților factorilor de producție și a manifestării simultane a lor.

Divizibilitatea reflectă posibilitatea factorului de producție de a se împărți în unități simple, în subunități omogene fără a fi afectată calitatea factorului de producție. De exemplu, factorul muncă se poate divide în unități omogene de timp de muncă, în număr de salariați de o anumită calificare; factorul pământ se poate divide în unități de suprafață.¹⁵ Pentru unii factori de producție (o centrală electrică, de exemplu) este imposibilă sau foarte dificilă divizibilitatea. Evident, problema divizibilității unui factor de producție se pune în măsura cerută de caracteristicile unui proces de producție de anumite dimensiuni, ale unor tehnici și tehnologii folosite.

Adaptabilitatea reprezintă capacitatea de asociere a unei unități dintr-un factor de producție cu mai multe unități din alt factor de producție. Pe o suprafață de teren, de exemplu, este posibil să lucreze un număr mai mare sau mai mic de lucrători agricoli; un muncitor poate lucra la o mașină sau la mai multe mașini etc.

Complementaritatea reprezintă procesul prin care se stabilesc raporturile cantitative ale factorilor de producție ce participă la producerea unui anumit bun economic. La o producție dată, o anumită cantitate dintr-un factor de producție se asociază doar cu o anumită cantitate determinată din ceilalți factori de producție. Complementaritatea se află sub influența permanentă a progresului tehnic, care determină modificări profunde în calitatea factorilor de producție, deci, și în procesul combinării lor.

Substituibilitatea este definită ca posibilitatea de a înlocui o cantitate dintr-un factor de producție printr-o cantitate determinată dintr-un alt factor în condițiile menținerii aceluiași nivel al producției.

4.3. Funcția de producție

¹⁵ Abraham - Frois, Gilbert - *Economie politique*, Edition Economica, Paris, 1988, p. 104-111.

După ce și-a fixat **obiectul activității**, întreprinzătorul elaborează un ghid al acțiunii sale raționale, prin care se determină:

- ◆ modalitățile sau metodele de fabricație;
- ◆ volumul sau nivelul producției.

Așadar, la baza ofertei de bunuri și servicii se află **funcția de producție**. Aceste limite ale producției, ca și relația dintre intrări (factori de producție) și ieșiri (bunuri obținute), respectiv relația dintre producția scontată a se obține dintr-un bun (pentru a satisface cerințele pieței) și cantitățile din diferiți factori de producție necesare pentru obținerea acestuia, sunt exprimate prin **funcția de producție**.

În general, aceasta este o relație de tipul $Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, în care Q – volumul producției, iar x_1, x_2, \dots, x_n sunt factorii de producție utilizați.

Cel mai adesea, funcția de producție se prezintă ca o relație a doi factori de tipul $Q = f(K, L)$, unde :

K - factorul capital;

L - factorul muncă.

Când unul din factori se anulează, și producția este egală cu zero. Factorii de producția K și L se combină și substituie între ei, iar fiecarei combinații în cantități diferite din cei doi factori îi corespunde un număr Q , care reprezintă nivelul maxim al producției ce poate fi obținută într-un timp determinat (un an). Raționamentul nostru pornește, de asemenea de la ipoteza că există posibilități aproape nelimitate de înlocuire a unei cantități date dintr-un factor cu o altă cantitate mai mare din celălalt factor, păstrând același volum al producției.

În analiza comportamentului producătorului este folosită, de regulă, funcția de producție omogenă. O funcție de producție de tipul:

$Q = f(a, b)$ este omogenă de gradul n dacă

$$f(xa, xb) = x^n f(a, b)$$

unde:

n = constantă;

x = număr real pozitiv.

O funcție de producție omogenă lineară des întâlnită este **funcția Cobb-Douglas**, după numele celor care au folosit-o pentru analiza producției.

$$Q = AK^\alpha L^\beta$$

unde:

A - constantă specifică fiecărei economii naționale;

α și β - coeficienți de elasticitate a producției în raport cu fiecare din factorii de producție utilizați.

Dar avantajele economiei de scară nu sunt nelimitate. Pe măsură ce firma crește în dimensiuni, ele tind să se reducă în timp și încep să se manifeste pierderi de scară. Acestea țin în mod esențial de greutățile întâmpinate de manageri, atunci când dimensiunea firmei devine considerabilă, când începe să se manifeste rigiditate în funcționarea structurilor, imobilism, capacitate de inovare redusă și chiar risipă. Toate acestea caracterizează ceea ce se numește pierderi interne de scară sau deseconomii de scară.

Combinarea judicioasă a factorilor de producție devine, astfel, un element-cheie pentru manageri, ea contribuind, alături de strategia minimizării costurilor, la optimizarea comportamentului producătorilor.

4.4. Randamentul, productivitatea utilizării factorilor de producție

Raportul dintre rezultatele unei activități economice și eforturile făcute în acest scop poartă denumirea de productivitate, randament sau eficiență. Prin urmare, **eficiența economică** exprimă acea calitate a activității umane concretizată în **efectele utile**, atât din punctul de vedere al producătorului cât și din cel al consumatorului, în raport cu **eforturile** depuse pentru obținerea rezultatelor economice care satisfac trebuințele oamenilor.

În principiu, prin **eficiență economică** este evidențiată și comensurată relația complexă dintre

efekte, respectiv rezultatele activităților economice și eforturile (cheltuielile) depuse pentru obținerea lor. Eficiența este cu atât mai mare cu cât la aceeași cantitate de factori de producție utilizati se obține o valoare a producției mai mare, sau când o cantitate dată de rezultate este obținută cu un consum minim de factori de producție.

Conținutul complex al conceptului de eficiență economică își găsește expresia în forme diferite.

O primă modalitate de exprimare a eficienței economice o constituie **randamentul factorilor de producție utilizati** determinat baza raportului dintre valoarea producției obținute și consumul de factori de producție (CFP) efectuat pentru aceasta. La nivelul firmei, valoarea producției se exprimă prin **cifra de a afaceri**, adică volumul total al încasărilor din activitatea proprie, iar consumul de factori de producție se poate exprima în unități naturale sau în formă bănească.

Randamentul factorilor de producție măsoară valoarea producției obținute la o unitate de factori de producție utilizati și, în acest caz, sporirea eficienței presupune maximizarea volumului rezultatelor cu un consum dat de factori, ceea ce este posibil în economie atunci când cererea este în expansiune sau capacitatea de absorbție a pieței este suficientă pentru ca întreprinderea să poată mări oferă.

Ca alternativă, eficiența economică se poate exprima și sub forma **consumului specific de factori de producție** determinat prin raportul dintre consumul de factori (CFP) și volumul rezultatelor obținute (Q). Acest raport exprimă eforturile (consumul de factori) necesare pentru a obține o unitate de producție sau de venit. În cazul acestei variante de determinare, sporirea eficienței economice presupune minimizarea consumului de factori pentru obținerea unui volum dat de producție și se întâlnește în economie atunci când cererea pe piață nu mai crește, sau în situația când oferta de factori de producție este limitată.

Deci, în esență, **noțiunea de productivitate desemnează rodnicia sau eficiența cu care sunt folosiți factorii de producție într-un cadru dat (firmă, întreprindere, economie) și într-un orizont de timp determinat, dinamica sa fiind expresia creșterii acestei eficiențe în timp.**

Astfel concepută, productivitatea, rezultatele producției pot fi raportate la fiecare factor ca și la toți factorii de producție utilizati.

Eficiența combinării factorilor de producție orientată spre obținerea maximului de efecte utile cu minimum de eforturi (resurse) se exprimă prin **productivitatea sau randamentul factorilor de producție**.

În sens larg, **productivitatea** se definește ca “raport între cantitatea de bogătie produsă și cantitatea de resurse absorbite în cursul producerii ei”.¹⁶

Deci, practic, ea se determină ca raport între rezultatele obținute (producția) și eforturile depuse pentru a le obține (factorii de producție utilizati).

Există diferite **modalități de abordare a productivității**. Astfel, după maniera de măsurare a rezultatelor, evidențiem:

a) productivitatea fizică, care măsoară randamentele în natură ale utilizării factorilor de producție, fiind exprimată în unități fizice (naturale sau natural - convenționale);

b) productivitatea (măsurată) valorică, care permite măsura-reea în termeni financiar- monetari a eficienței. Ea este larg utilizată în gestiunea întreprinderilor moderne.

O altă tipologie a productivității are în vedere noțiunile:

c) productivitatea brută, care apreciază ansamblul producției în raport cu factorul (factorii) ce este (sunt) utilizati. În acest caz, producția este privită ca o “producție finală”, deci, ca sumă a valorilor adăugate de diferitele activități de producție;

d) productivitatea netă, care are în vedere eliminarea din producția finală a valorii achizițiilor exterioare și a costului utilizării capitalului instalat (amortismentele) pentru a încerca să autonomizeze ceea ce este direct dependent de efortul productiv al firmei.

În conformitate cu metodologia INSEE, pentru productivitatea muncii și cea a capitalului se utilizează și **noțiunea de productivitate aparentă**, prin care se sugerează că proveniența valorii adăugate nu este întotdeauna cunoscută corect, căci producția nu se obține cu echipamente identice,

¹⁶ Barre, Raymond – *Economie politique*, tome 1, Presses Universitaires, Paris, 1970, p. 495.

ci, de cele mai multe ori, solicită noi tipuri de mașini și utilaje, implicit, și o nouă organizare a muncii.

În literatura de specialitate, productivitatea este abordată, însă, în special, pe cele două tipuri consacrate, și anume:

a) productivitatea globală, care surprinde efectele combinării tuturor factorilor de producție, măsurând performanța și eficiența de ansamblu a acestora;

b) productivitatea parțială a fiecărui factor de producție, care exprimă producția obținută prin utilizarea fiecărui factor de producție consumat (muncă, capital etc.).

Productivitatea globală a tuturor factorilor de producție prezintă o serie de dificultăți în planul determinării sale corecte, motiv pentru care, în general, analiza microeconomică tradițională este focalizată pe determinarea și urmărirea evoluției productivității unui singur factor de producție.

Productivitatea parțială exprimă eficacitatea, rodnicia cu care este folosit un factor de producție (muncă, capital etc.) și se măsoară ca o mărime medie.

Productivitatea medie (W_i) a unui factor de producție este expresia raportului dintre mărimea producției (Q) și cantitatea (X_i) utilizată din factorul respectiv:

$$W_i = \frac{Q}{X_i}$$

unde i este un indicator folosit pentru factorii de producție. Acest indicator reflectă deci, câte unități (fizice sau valorice) de efect util (producție) revine la o unitate (fizică sau valorică) de efort (factor de producție).

Productivitatea marginală (W_m) reprezintă sporul de producție care se obține prin utilizarea unei unități suplimentare din factorul i , ceilalți factori rămânând constanți¹⁷, și se determină potrivit formulei de calcul:

$$W_m = \frac{\Delta Q}{\Delta X_i} = \frac{dQ}{dX_i}$$

Analiza pe termen scurt a comportamentului producătorului în raport cu unul dintre factorii de producție (în condițiile respectării clauzei *caeteris paribus*) pune în evidență variația productivității acestui factor și a relației dintre producție, productivitatea medie și productivitatea marginală.

Dacă avem, însă, în vedere analiza pe termen lung și foarte lung, atunci toți factorii de producție devin variabili și, ca atare, producția trebuie abordată în raport cu variația simultană a tuturor factorilor de producție.

4.4.1. Productivitatea muncii

Având în vedere că muncă este factorul de producție cel mai important al oricărei activități economice, productivitatea muncii este cel mai mult utilizată în procesul de evaluare a eficienței economice.

Productivitatea muncii exprimă eficiența cu care este consumată muncă. Ea poate fi înțeleasă și ca forță productivă a muncii, adică sub forma capacitații (posibilității) forței de muncă de a crea, într-o perioadă de timp, un anumit volum de bunuri și de a presta anumite servicii.

Productivitatea fizică a muncii, deși reflectă exact gradul de eficiență al muncii, are o aplicabilitate limitată, deoarece poate fi folosită numai pentru întreprinderi cu producții omogene. În condițiile producerii unor bunuri materiale cu caracteristici diferite, dar de același tip, pentru calculul productivității muncii se folosește metoda unităților natural-convenționale, care asigură condiții unitare de măsurare pentru toate produsele de același tip. Exprimarea productivității muncii în unități valorice are avantajul că permite o apreciere unitară a nivelului acesteia pentru toate genurile de produse și, implicit, compatibilitatea între ramuri și la nivelul economiei naționale. Există și o serie de inconveniente ce decurg din faptul că prețul se modifică în raport cu cererea și oferta; sortimentele produse (care au prețuri diferite) se schimbă, ceea ce modifică nivelul real și dinamica productivității muncii.

De altfel, productivitatea muncii trebuie înțeleasă ca sinteză a folosirii factorilor de producție. Ea depinde nu numai de quantumul muncii, ci și de calitatea ei, de mărimea

¹⁷ Blaug, Mark - *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1992, p. 459-472.

capitalului utilizat etc., fiind, în opinia noastră, expresia cea mai cuprinzătoare a complexității procesului de producție.

4.4.2. Randamentul capitalului

Studiind problema productivității factorilor de producție, Mihail Manoilescu aprecia că “între productivitatea muncii și productivitatea capitalului, prima este cea mai importantă, creșterea ei fiind ... semnul real și clar al prosperității omenești. Cât privește productivitatea capitalului, ea este ... de natură secundară, capitalul nefiind la rândul lui decât o creație a omului, a muncii omenești”. În mod asemănător se poate analiza randamentul tuturor celorlalți factori de producție. În ceea ce privește factorul natural, este necesar să se țină seama de particularitățile acestuia, în sensul că el este un dar al naturii și mai puțin un rezultat al muncii acumulate și are un puternic caracter limitat, fapt ce impune necesitatea protejării, conservării și utilizării lui raționale. Analiza eficienței factorului natural vizează, deci, atât efectele sub forma sporului de producție, cât și pe cele privind gospodărirea și protejarea resurselor, păstrarea echilibrului ecologic și a stării de sănătate a populației, astfel încât să se poată asigura o gospodărire durabilă din punct de vedere economic, ecologic și social.

4.4.3. Creșterea productivității

Creșterea productivității muncii reprezintă procesul prin care același volum de muncă se caracterizează printr-o masă mai mare de bunuri și servicii sau invers, aceeași masă de bunuri se realizează cu un volum mai mic de muncă; ea are un caracter logic. Aceasta presupune o schimbare în factorii de producție, în modul de combinare a lor și, deci, în modul de desfășurare a procesului de muncă, o cantitate dată de muncă dobândind forță de a produce o cantitate mai mare de bunuri. Productivitatea muncii crește și prin obținerea aceleiași producții, dar de calitate superioară, în condițiile menținerii consumului de muncă pe unitatea de produs sau chiar ale scăderii lui. În condițiile contemporane, nevoiea de a economisi timpul de muncă se accentuează datorită amplificării și diversificării necesităților, măririi timpului destinat științei și culturii, ridicării nivelului de pregătire profesională a forței de muncă etc.

Progresul științific și tehnic determină o revoluționare a capitalului tehnic, a resurselor materiale și energetice. Se perfecționează tehniciile și tehnologiile de fabricație, se înlocuiesc tehniciile vechi cu cele performante, se modifică structura forței de muncă și, prin toate acestea, se realizează economisirea muncii pe ansamblul economic. În același timp, știința potențează tot mai mult munca, asigurând condițiile pentru sporirea eficacității ei. Perfectionarea proceselor tehnologice, fiind un element important al progresului tehnic, duce și ea la creșterea productivității muncii, fie prin reducerea consumului de muncă pe unitatea de produs, fie prin economisirea factorului material al producției.

4.5.1. Definirea costului

Costul de producție reprezintă, în formă bănească, totalitatea cheltuielilor efectuate și suportate de către agenții economici pentru producerea și desfacerea de bunuri materiale și servicii.

Din definiția costului de producție se desprind mai multe **concluzii**:

a) el trebuie înțeles drept expresie bănească a consumului de factori -material și uman, atât în domeniul bunurilor materiale-industria, agricultură, construcții, silvicultură etc., cât și în sfera serviciilor-transport, telecomunicații, turism, sănătate, educație, cultură, gospodărie comunală etc.;

b) costul cuprinde tot ceea ce înseamnă cheltuială pentru producerea propriu-zisă de bunuri, precum și pentru desfacerea (vânzarea lor);

c) exprimarea în bani a tuturor cheltuielilor, independent de mărimea, importanța și specificul lor, permite aducerea la un numitor comun a consumurilor de factori de producție diferenți și, pe această bază, devin posibile măsurarea și compararea lor.

4.5.2. Delimitări conceptuale

Costul contabil reflectă, în bani, cheltuielile efectiv suportate de către întreprindere, care rezultă din evidența contabilă a acesteia.

Costul economic este un concept mai larg decât costul contabil; pe lângă acesta, el cuprinde și acel consum de resurse care nu presupune plăți efective evidențiate sub formă de cheltuieli, spre

exemplu: consumul de muncă al proprietarului firmei, gospodăriei agricole, magazinului, atelierului etc. Costul economic include, în structura sa, costul contabil (sau costul explicit) și costul implicit.

Costul explicit este o noțiune care indică cheltuielile efectuate de către întreprindere și înregistrate în costurile efectiv plătite (însuși costul contabil).

Costul implicit reflectă acel consum de resurse ale agentului economic neinclus în costul efectiv plătit de către acesta. Este vorba de acele cheltuieli de forță de muncă proprie a proprietarului unității economice respective, care nu se înregistrează sub forma salariului ce i s-ar cuveni, ca parte a costurilor; chiria ce s-ar cuveni folosirii propriilor clădiri; dobânda ce s-ar cuveni folosirii capitalului propriu. Costul implicit este considerat venit normal cuvenit, concretizat în: salariu implicit, dobândă implicită, rentă implicită - drept forme de remunerare a muncii, a solului, a capitalului.

Costul de oportunitate reprezintă valoarea celei mai bune șanse sacrificate, costul sacrificiului sau costul renunțării în procesul de alegere a variantei optime de alocare a resurselor. Concret, aceste sinonime exprimă ceea ce pierde agentul economic sau la ce renunță acesta când face o alegere, adică valoarea ce corespunde celei mai bune alternative care nu este aleasă. Orice cost concurențial presupune costuri de oportunitate, deoarece întotdeauna alegerea unei alternative presupune cunoașterea și renunțarea la alte alternative, considerate mai puțin avantajoase. Costul de oportunitate are aplicabilitate în procesul de alocare a resurselor umane, materiale, bănești, în specializarea producției, în utilizarea factorului timp etc.; el este considerat cost implicit, deoarece nu generează plăți efective, evidențiate în costuri efective ale întreprinderii.

4.5.3. Importanța costului

În economia de piață actuală, costul constituie un instrument economic extrem de util în fundamentarea și adoptarea deciziilor privind alocarea resurselor, volumul și structura producției, mărirea sau restrângerea ofertei de mărfuri, inovarea tehnologică etc. Atunci când efectele sau rezultatele variantelor de proiect sunt egale, criteriul de alegere a variantei optime îl reprezintă nivelul mai scăzut al costului. Totodată, se manifestă **tendința de calculare a costului în cele mai diferite structuri ale activității**: astfel, prezintă interes nu numai costul de producție în general, ci și costul de distribuție, costul muncii, costul educației, sănătății, informației, administrației, timpului, datoriei (împrumutului), costul vieții, inflației, șomajului, crizei, reformei economice, costul combaterii crimei, arestării și condamnării, pedepsei, costul ecologic, costul externalităților negative etc.

De asemenea, costul se analizează și se urmărește în condițiile în care **se accentuează interdependențele** dintre ramuri, subramuri, dintre agenții economici, încât ceea ce într-un loc constituie preț de vânzare al produselor respective, într-altul, reprezintă costul factorilor de producție achiziționați. În consecință, variațiile de preț se transmit în lanț, ca efect propagat, în costuri.

Calculul economic, funcționarea și dezvoltarea activității pe principiul eficiență iau în considerare **relația dintre cost și prețul de vânzare** la fiecare bun economic, relație ca de la parte la întreg. Costul (C) desemnează numai o parte a prețului de vânzare (P), și anume cheltuielile suportate de către agenții economici, iar excedentul prețului (peste costul de producție) reprezintă profitul (pr) sau beneficiul. Astfel, pentru fiecare unitate de produs sunt valabile egalitățile:

$$P = C + pr;$$

$$C = P - pr.$$

În condițiile unei anumite marje de profit, mărimea costului exercită presiune asupra prețului

Mărimea costului este determinată de totalitatea cheltuielilor efectuate pentru producerea și desfacerea de bunuri economice, la un moment dat. În sens general, este vorba de cheltuielile materiale de producție și cheltuielile salariale. Corespunzătoare consumului de resurse materiale și de forță de muncă. Există diferite criterii de clasificare a cheltuielilor de producție, mai ales în domeniul contabilității. În cadrul acestei lecții de teorie economică, însă, menționăm următoarele elemente componente ale costurilor: cheltuieli de materii prime, materii auxiliare, combustibil, piese de schimb, energie, amortizarea capitalului fix, salarii, cheltuieli de reparații, de întreținere, de iluminat, încălzit, de administrație, de depozitare, vânzare, chirii, dobânzi, ca și cheltuieli cu

caracter accidental - amenzi, penalizări plătite etc.

Mărimea costului poate fi calculată:

a) **pe unitatea de produs** (de exemplu, pe o tonă de aluminiu, o tonă de grâu sau de fructe, pe un metru cub de gaz metan, pe o mașină-unealtă etc.);

b) **pe întreaga producție omogenă**, pe care o realizează o firmă sau alta;

c) **pe ansamblul producției eterogene** obținute de către întreprindere.

Mărimea costului de producție este diferită, după cum urmează:

a) **de la un produs la altul**, în funcție de specificul fiecărui, de consumul de factori pe care-l solicită;

a) **la unul și același produs**, însă de la un producător la altul, în dependență de înzestrarea cu factori și de nivelul eficienței;

b) **la unul și același producător**, însă de la o perioadă la alta, în dependență de modificările în dotarea tehnică, în nivelul de calificare a lucrătorilor, în organizare și conducere etc.

Având în vedere elementele menționate se poate da o definiție a **costului de producție ca fiind expresia bănească a consumului de factori de producție utilizati pentru producerea și vânzarea unui bun sau prestarea unui serviciu**.

Costul de producție mai poate fi definit și ca **acea parte a prețului de vânzare a unui bun economic care compensează cheltuielile suportate de unitățile economice pentru producerea și vânzarea aceluia bun**.

4.5.5. Tipuri de cost

În literatura și practica economică din țările cu economie de piață modernă sunt utilizate mai multe categorii de costuri în funcție de elementele de cheltuieli pe care le cuprind. A fost elaborată o **tipologie a costurilor** care cuprinde mai multe tipuri de cost: costul global, costul marginal și costul mediu (unitar).

A) **Costul global** reprezintă ansamblul cheltuielilor necesare obținerii unui volum de producție dat, dintr-un bun. El poate fi privit:

a) **structural**, pe termen scurt, divizat în cost fix și cost variabil și

b) **pe ansamblu**, adică drept cost global total, ca sumă a tuturor cheltuielilor suportate de către întreprindere.

B) **Costul mediu** (CM) sau costul unitar exprimă costurile globale pe unitatea de produs (sau de rezultat). Corespunzător structurii pe termen scurt și nivelului de abordare ale costului global, se disting: **costul mediu fix**, **costul mediu variabil** și **costul mediu total**. Costurile medii, în evoluția lor (ca și costul marginal), încep prin descreștere, când productivitatea crește, trec prin un minim, apoi se măresc; această particularitate rezultă din acțiunea legii randamentelor neproporționale, conform căreia randamentele sunt mai întâi crescătoare, trec prin un maxim, apoi descresc.

C) **Costul marginal** (C_{mg}) exprimă sporul de cost total (ΔCT) necesar pentru obținerea unei unități suplimentare de producție. Costul marginal măsoară variația costului total pentru o variație infinit de mică a cantității de produse. Epitetul "marginal" este, în economie, sinonim cu "suplimentar".

CAPITOLUL V

CONCURENȚA ȘI FORMAREA PREȚURILOR

5.1. Concurența: conținutul, formele și funcțiile acesteia

Concurența reprezintă o confruntare deschisă între agenții economici pentru realizarea unei poziții cât mai avantajoase pe piață, corespunzătoare intereselor proprii.

Obiectivele concurenței devin realizabile cu ajutorul unor **instrumente de natură economică și extraeconomică**.

Instrumentele economice constau în:

a) **puterea economică a fiecărui participant**: mărimea capitalului firmei și structura tehnică

a acestuia, volumul și calitatea resurselor umane folosite, randamentul factorilor de producție utilizați, resursele informaționale și capacitatea de inovare a fiecărui agent economic;

b) posibilitățile fiecărui participant de a menține costurile în limitele eficienței și de a îmbunătăți calitatea produselor;

c) posibilitățile competitorilor de a suporta mobilitatea prețului de piață al produsului, în funcție de conjunctura pieței, respectiv reducerea temporară a acestuia atât ca urmare a scăderii cererii, cât și a tendinței fiecărui producător (ofertant) de a atrage de partea sa a unei clientele cât mai numeroase;

d) capacitatea agenților economici aflați în competiție de a acorda clienților avantaje suplimentare: credite de consum, termene de garanție la bunurile cumpărate, servicii post-vânzare etc.

Dintre instrumentele extraeconomice mai des folosite în lupta de concurență, se disting:

a) crearea de situații artificiale pe piață diferitelor bunuri, care sunt folosite în scopuri speculative;

b) realizarea de înțelegeri neloiale sau nelegale între anumite firme;

c) violarea secretelor tehnologice comerciale și bancare ale firmelor concurente;

d) diversiunea și sabotajul asupra întreprinderilor rivale;

e) presiuni morale (uneori și politice) asupra firmelor concurente.

În funcție de instrumentele utilizate în cadrul competiției dintre agenții economici, de predilecție acestora, concurența poate fi apreciată ca **loială** sau **neloială**.

După gradul de diferențiere a bunurilor sau tipul de bunuri tranzacționate, se disting:

a) concurența omogenă sau cu produse nesubstituibile;

b) concurența eterogenă sau cu produse diversificate substituibile.

În funcție de posibilitățile de intrare ale agenților economici într-o ramură de activitate, deci în funcție de gradul de libertate al acestora, se manifestă:

a) concurența deschisă;

b) concurența restricționată (închisă).

Folosind criteriul **instrumentele economice utilizate pentru a influența piața bunului**, se cunosc:

a) concurența prin variația prețului;

b) concurența prin variația cantității de produse oferite pieței;

c) concurența prin calitatea și nivelul tehnic al produselor;

Considerând piața ca fiind cadrul social-economic în care se produc și se tranzacționează mărfurile, deci ca o interdependentă între producție și schimb, tipurile concurenței sunt:

a) concurența de piață (cea care se desfășoară nemijlocit prin relațiile de piață);

b) concurența din afara pieței (în afara relațiilor directe de vânzare-cumpărare). Un exemplu tipic de concurență în afara pieței îl constituie competiția pentru inovație tehnologică.

5.1.1. Piața cu concurență perfectă și pură

Piața cu concurență perfectă este cazul care nu se regăsește cel mai frecvent în realitate; ea reprezintă o ipoteză de lucru și un punct obligatoriu de trecere al analizei economice a pieței, de la modelul ideal de organizare către formele concrete ale acesteia.

Piața cu concurență perfectă constituie un model teoretic, un ideal de funcționare a pieței. În cadrul ei, actele de vânzare - cumpărare se realizează pe baza cunoașterii prealabile a condițiilor fiecărei tranzacții și a negocierii reale între participanții la schimb. Această piață exclude intervenția statului în formarea prețurilor, ca și impunerea lor de către un singur vânzător sau cumpărător. Prețurile oscilează liber și regleză, prin mișcarea lor, întreaga viață economică a societății; dezechilibrele care apar între cerere și ofertă se restabilesc, în consecință, exclusiv prin forțele interne ale pieței.

Piața cu concurență perfectă este abordată de științele economice pentru a evidenția, în forma cea mai apropiată de ideal, legile după care tind să circule mărfurile și să se stabilească prețurile lor. În vederea atingerii acestui țel, "noi vom presupune - preciza Leon Walras - o piață complet organizată sub raportul concurenței, cum în mecanica pură se presupun mai întâi mașini fără

frecare”.¹⁸

5.1.2. Piața cu concurență imperfectă

Piața cu concurență imperfectă este un ansamblu de piețe care au unele trăsături comune, dar se și deosebesc între ele. Din acest ansamblu fac parte¹⁹: piața monopolistă, piața duopolistă, piața oligopolistă, piața monopolistă, piața de tip monopson și piața reglementată de stat. În fiecare din aceste piețe, vânzătorii ori cumpărătorii pot să hotărască sau să influențeze, în grade diferite, nivelul prețului.

În cadrul concurenței pure și perfecte, prețul este un factor exogen astfel că singura variabilă ce stă la dispoziția agenților economici vânzători și cumpărători o reprezintă cantitatea cerută și oferită dintr-un bun. Piața dominată de monopoluri (ca și piața cu concurență imperfectă sau monopolistică) presupune că prețul nu mai este fixat de condiții exterioare întreprinderii, aceasta fixând simultan atât prețul cât și cantitățile de bunuri, în calitate de ofertă și cerere.

5.1.2.1. Caracteristicile pieței cu concurență de monopol

Piața monopolistă este situată, în privința formării prețurilor și a interrelației cerere-ofertă, la distanță cea mai mare de piața cu concurență perfectă, fiind opusul categoric al acesteia. Ea include mai multe situații posibile, pe care le vom trata distinct.

A) Monopolul ca producător unic într-o ramură

Condițiile (ipotezele) care definesc monopolul producătorului sunt:

a) unicitate și gigantism. Monopolul constă în existența unei firme mari sau a unei uniuni de mari firme care ocupă fie în exclusivitate, fie în cea mai mare parte producția și vânzarea unui produs, fapt ce face posibilă controlarea sau influențarea pieței produsului și impunerea unor condiții de vânzare;

b) diferențierea produselor atât în interiorul cât și între firmele monopoliste. Fiecare firmă produce un anumit tip, o anumită dimensiune sau calitate de produs, diferențindu-se între ele în cadrul ramurii (domeniului) prin design, condiții de vânzare, de prezentare, servicii post-vânzare, etc.);

c) bariere la intrarea (ieșirea) în (din) ramură, în special de natură tehnologică, comercială și finanțieră. O firmă nouă nu poate să pătrundă cu ușurință într-o ramură unde există întreprinderi mari și foarte mari, care produc cu costuri medii unitare reduse, datorită economiei de scară și aplicării progresului tehnico-științific. De asemenea, o barieră o constituie proprietatea intelectuală deținută de monopoluri asupra inovațiilor, brevetelor și tehnologiilor moderne;

d) opacitatea pieței sau lipsa de transparență. Piața bunului este supusă unor mari riscuri și incertitudini. Monopolurile pot manevra oferta provocând o mișcare imprevizibilă a prețului, cu consecințe imediate și viitoare asupra întreprinderilor nemonopolizate și asupra cumpărătorilor;

e) factorii de producție nu mai sunt mobili prezentând fenomenul de inertie și fricțiune. Caracterul strict specializat al capitalului fizic și al forței de muncă dă o anumită rigiditate factorilor de producție, care nu pot să migreze cu ușurință dintr-un domeniu în altul.

B) Monopol prin alianță

Totodată, monopolul poate fi un monopol de “marcă” nu de produs, deoarece majoritatea produselor industriilor moderne sunt diferențiate și substituibile; ele se deosebesc și se identifică prin marca produsului, a modelului, a tipului de produs fabricat de către o firmă etc., astfel încât acesta poate lua următoarele forme:

a) înțelegeri secrete între marile firme privind împărțirea piețelor, stabilirea cotelor de producție și a nivelului prețului de vânzare.

b) monopolul natural se manifestă în cadrul producției de scară realizată în acele domenii în care, pentru a se putea reduce costul mediu unitar, trebuie efectuate investiții foarte mari (rețele de distribuirea electricității, apei și gazelor, rețele de termoficare, căile ferate, sistemele de irigații, și.a.);

c) monopolul legal este caracteristic activităților și sectoarelor de interes strategic (apărarea națională) sau public (unele produse farmaceutice, tutun, alcool, uraniu, izotopi radioactivi,

¹⁸ Walras, Leon - *op. cit.*, p. 50.

¹⁹Ciucur, Dumitru; Gavrilă, Ilie; Popescu, Constantin - *Economie*, Editura Economică, București, 1999, p. 219-227.

producerea banilor, a timbrelor etc.);

d) **monopolul tehnologic** generat de proprietatea asupra potențialului de invenție și a dreptului de autor, ceea ce conferă inventatorului sau autorului dreptul exclusiv asupra noului produs sau a noii tehnologii, pe o perioadă prevăzută de lege (15-17 ani pentru invenții);

e) **monopolul asupra mărcii comerciale** rezultând din originalitatea produsului, garanția înnoirii producției la anumite intervale de timp, garanția calității produsului și.a. Toate aceste caracteristici sunt legate de **marca comercială**, care este unică, irepetabilă și recunoscută de producători și cumpărători;

f) **monopolul asupra unor zăcăminte minerale** și surse primare de energie.

C) Monopol întemeiat pe calitatea unui produs industrial

În analiza acestui monopol, pornim de la presupunerea că într-o ramură, funcționează mai multe întreprinderi, având talii diferite, și că nu există șansa încheierii de convenții între ele, privind producția și prețul. Una din întreprinderi produce, însă, un produs de calitate deosebită, pe care celelalte nu-l pot crea o anumită perioadă. Această întreprindere are prilejul, de aceea, să stabilească atât cantitatea de produse, cât și prețul de vânzare. În posida mulțimii de întreprinderi, furnizorul produsului cu însușiri deosebite are în consecință poziție de monopol și își adjudecă un profit purtând același nume.

5.1.2.2. Duopoluri și oligopoluri

a) Piața duopolistă

Piața duopolistă se caracterizează prin prezența într-o ramură a două întreprinderi mari; ele pot fi de aceeași talie ori inegale și pot produce (indiferent de talie) bunuri omogene ori neomogene. Aceste întreprinderi furnizează întreaga producție a ramurii, iar numărul cumpărătorilor este foarte mare.

Teoretic, există **trei cazuri ale reacțiilor sau comportamentului firmelor**: ambele firme sunt agresive; una din firme este agresivă, iar cealaltă pacifistă; ambele firme sunt pacifiste.²⁰

b) Piața oligopolistă

Noțiunea de oligopol implică prezența într-o ramură a unui număr relativ mic de întreprinderi (cel puțin trei), care livrează întreaga cantitate de mărfuri, cumpărătorii sunt numeroși, ca și în cazurile anterioare. Talia întreprinderilor nu este egală, dar fiecare unitate produce cantități însemnante de bunuri. Acestea pot fi omogene sau neomogene.

5.1.2.3. Piața monopolistică

Piața monopolistică se poate numi și piață cu concurență cvasi (aproape) perfectă. Ea se distinge prin existența, într-o ramură, a unui mare număr de producători de talie relativ mică și apropiată și prin diferențierea produselor. Ultima caracteristică permite întreprinderilor să fixeze cuplul calitate-preț, ca și în cazul oligopolului.

5.1.2.4. Piața de tip monopson

În piața monopolistă, figurează un vânzător sau câțiva, care se comportă ca unul singur, în baza unor convenții sau a altor premise. Această piață implică, însă, un număr mare de cumpărători.

Piața tip monopson este opusul celei monopoliste. Ea se caracterizează prin existența unui singur cumpărător (pentru o materie primă oarecare), într-o zonă economică, și a numeroși vânzători ai bunului fabricat, la scara țării. Putem admite, de pildă, că în cîmpia Bărăgan funcționează o singură fabrică de zahăr, care prelucrează materie primă cumpărată de la o mulțime de producători mici și mijlocii. Unică fiind în zonă, ca producător și cumpărător, fabrica poate stabili prețul de achiziție pentru sfecla de zahăr sub nivelul celui din piață cu concurență perfectă. Cultivatorii materiei prime sunt obligați să accepte acest preț (deși fabrici de zahăr amplasate în alte zone ale țării ar fi dispuse să plătească mai mult), întrucât diferența pozitivă de preț nu acoperă cheltuielile suplimentare de transport. Ca urmare a prețului redus de cumpărare al materiei prime, fabrica din Bărăgan produce zahărul la costuri reduse și realizează profituri mai mari decât cele obișnuite, deși ea vinde produsul la un preț format într-un cadru concurențial.

5.2. Formarea prețurilor pe diverse piete

5.2.1. Formarea prețului de echilibru

²⁰ Abraham-Frois,Gilbert – *Economia politică*, Editura Humanitas, București, 1994, p. 270-276.

5.2.1.1. Prețul de echilibru

Procesul de formare a **prețului de echilibru**, teoretic, are ca punct de sprijin inițial existența prețului de dezechilibru, aflat în mișcare, el implicând inegalitatea dintre cerere și ofertă. Mișcarea prețului poate fi ascendentă ori descendenta. Și într-un caz și în celălalt, mersul prețului, pozitiv ori negativ, provoacă o dinamică contradictorie a cererii și a ofertei. Când prețul crește, cererea scade, iar oferta crește și invers, în ipoteza opusă. Apare ca efect o nouă relație între cerere și ofertă, care, la rândul ei, reacționează asupra prețului. Prin astfel de acțiuni și retroacțiuni repetitive, mișcarea cererii și ofertei conduce la un moment dat la apariția egalității dintre ele și a prețului de echilibru. Grafic reprezentată, curba cererii și a ofertei se intersectează într-un punct marcând egalitatea lor și eliminarea prețului de dezechilibru.²¹

5.2.1.2. Mecanismul de formare a prețului de echilibru

Acesta se întemeiază, în lumina celor de mai sus, pe principiul cibernetic al feed-back-ului, pe transformarea efectului în cauză și a cauzei în efect. El presupune **mișcarea deopotrivă a prețului și a cantității de mărfuri cerute și oferite**, realizată firesc în decursul unui interval de timp mai mare ori mai mic, dependent, între altele, de natura bunului, de durata în care el se creează și se trimite pe piață.

Prețul de echilibru este un preț teoretic. În realitate, el nu este prezent, sau se ivește cu totul întâmplător; fiind efemer. Sunt, însă, numeroase împrejurări în care **prețul de piață efectiv** este apropiat de prețul de echilibru, gravitând în jurul acestuia. Ultimul este prețul către care tind prețurile practicate pe piață; el se menține atât timp cât durează condițiile ce i-au dat naștere.

5.2.1.5. Prețul și optimizarea producției

Pentru a-și maximiza profitul - presupunând un nivel dat al producției -, întreprinderea alege acea alternativă care îi permite să creeze bunurile cu cel mai mic cost mediu posibil. În această alegere ea trebuie să țină seama atât de randamentul fizic al capitalului și muncii, cât și de prețul de cumpărare a factorilor de producție.

Caracteristicile esențiale ale prețului de echilibru sunt:

a) se formează în mod spontan, prin jocul liber al forțelor pieței fiecărui bun și reflectă acel nivel la care se produce egalizarea cantităților cerute cu cele oferite din bunul respectiv (cantitatea vândută este egală cu cea cumpărată);

b) prețul de echilibru, denumit și preț de piață, **nu poate fi ales în mod liber de către producători sau consumatori**; acesta este o mărime dată (la un moment dat), subiecții pieței putând doar să îl constate și să îl acorde. Ceea ce pot agenții economici individuali să aleagă sunt cantitățile cumpărate și vândute la prețul pieței;

c) orice producător își poate vinde parțial sau total produsele oferite, fără ca prin aceasta să poată influența prețul de piață al bunului respectiv;

d) echilibrul pieței nu înseamnă imobilitatea forțelor pieței libere, ci **continua mișcare a acestora, ceea ce face ca prețurile pieței și echilibrele acesteia să fie dinamice**. Variațiile cererii și ofertei pot avea loc pe perioade foarte scurte de timp, pe perioade scurte și perioade lungi. Perioadei foarte scurte îi corespunde **prețul pieței**, când costul de producție nu se poate schimba, iar oferta depinde numai de reacțiile producătorilor în legătură cu prețul pieței. Perioadelor scurte de timp le sunt caracteristice **prețul normal sau stabil**.

5.2.2. Formarea prețului de monopol

5.2.2.1. Prețul de monopol al producătorului.

În cadrul monopolului, oferta individuală și oferta agregată se confundă. Firma monopolistă, prin definiție, se confruntă cu totalitatea cererilor individuale. Cererea către firmă se confundă cu cererea pieței (cererea agregată) și apare, în principiu, ca o funcție descrescătoare de preț. Oferta depinde în mod exclusiv de deciziile de producție ale monopolistului. El va determina pe curba cererii un cuplu de cerințe: cantitatea și prețul bunului, dar acestea au repercusiuni nu numai asupra cererii, ci și asupra veniturilor și cifrei sale de afaceri.

²¹ Lipsey, Richard; Steiner, Peter; Lafay, Jean Dominique - *Analyse économique (economics)*, Editions Cujas, Paris, 1988, p. 85.

CAPITOLUL VI

PIEȚE ȘI VENITURI

6.1. Piața muncii și salariul

6.1.1. Conținutul și trăsăturile pieței forței de muncă

6.1.1.1. Piața muncii – delimitări conceptuale

Piața muncii reprezintă spațiul economic în cadrul căruia se confruntă cererea de muncă cu oferta de muncă, au loc negocieri privind angajarea salarială.

Prin urmare, **piața reală a muncii** cuprinde numai acele resurse de muncă ce îmbracă forma de marfă specifică, destinată tranzacțiilor de piață.

Caracterizată printr-un conținut extrem de dinamic și complex, **piața muncii poate fi pusă în evidență, în mod distinct, atât prin componente și tipurile sale, cât și prin factorii de influență și segmentele din care se constituie.**

6.1.1.2. Particularități ale pieței muncii

Piața muncii are o serie de **particularități**, ce decurg din specificul “obiectului” tranzacțiilor, căci aşa cum sublinia Paul Samuelson, “omul este mai mult decât o marfă”²²:

- ◆ este mai complexă, mai organizată și reglementată;
- ◆ prețul specific - salariul - se formează atât pe baza raportului cerere-ofertă de muncă, cât și a negocierilor purtate între sindicate și patronat, iar în unele situații intervine și guvernul în detensionarea stării conflictuale;
- ◆ este o piață contractuală, datorită modului specific de formare a prețului - salariul, negocieri și alte condiții de vânzare-cumpărare înscrise în contractul colectiv de muncă;
- ◆ **are un grad ridicat de rigiditate, datorită specificului ofertei de muncă ce înglobează în sine laturi de ordin economic și psihosociale; intrarea pe această piață a ofertei de muncă pentru ocuparea unui loc de muncă este un act economic, dar și de justiție socială;**
- ◆ este o piață cu concurență imperfectă.

Toate aceste particularități îi conferă pieței muncii un caracter specific în distribuirea și utilizarea eficientă, în activitățile economico-sociale, a factorului de producție muncă.

6.1.1.3. Funcțiile pieței muncii

Piața muncii, cuprinsă în ansamblul pieței naționale, îndeplinește următoarele **funcții specifice**:

a) alocarea resurselor de muncă, **a forței de muncă pe ramuri, subramuri, domenii de activitate, zone geografice, meserii, în dependență de volumul și structura cererii de muncă existente, la un moment dat**;

b) **furnizează informații** cu privire la cererea și oferta de muncă, la apariția unui excedent sau deficit de ofertă de muncă, la nivelul salariului;

c) instituțiile pieței muncii **estimează tendințele de evoluție a cererii și ofertei de muncă** pe termen mediu și lung;

d) **stimulează mobilitatea profesională și teritorială a forței de muncă** cu ajutorul unor pârghii economico-financiare;

e) prin propriile mecanisme, **asigură protecție economică și socială șomerilor**, pe o perioadă delimitată.

Toate aceste funcții ale pieței muncii au un rol important în ocuparea, orientarea, mobilitatea forței de muncă, în asigurarea unui venit, pe durată limitată, celor ce sunt șomeri.

Componentele pieței muncii se referă la:

²² Samuelson, Paul - *Economics*, vol. II, Librairie Armand Colin, Paris, 1969, p. 860.

a) ofertanți sau vânzători, adică cei care oferă marfa specială - forța de muncă, respectiv competența profesională, contra unui preț;

b) cumpărători, adică întreprinderile și unitățile social-culturale și administrative, care au nevoie de competența profesională a ofertanților și sunt dispuse să plătească pentru aceasta un preț (salariu);

c) intermediarii, persoane fizice și/sau juridice care s-au specializat în servicii de intermediere între ofertanții și cumpărătorii de competențe profesionale, pentru care servicii solicită un preț (de regulă, funcționează sub forma birourilor sau oficiilor de stat și particulare pentru plasarea forței de muncă).

Referitor la **tipurile pieței muncii, acestea pornesc de la statuarea unei accepțiuni mai largi și mai cuprinzătoare a acestei piețe.**

Prin urmare, piața muncii nu se rezumă numai la cererea și oferta reală de forță de muncă, ci înglobează și o serie de ordin subiectiv, cum ar fi: **oferta pasivă** de forță de muncă (oferta care există dar nu se manifestă pe piața muncii) și **oferta ideală, sau teoretică**, care ar cuprinde toate resursele disponibile de forță de muncă.

După gradul de cuprindere a proceselor specifice, se disting următoarele tipuri de piață a muncii:

a) piața reală (efectivă);

b) piața potențială;

c) piața ideală (teoretică).

În funcție de locul unde se desfășoară relațiile de vânzare-cumpărare a forței de muncă se pot deosebi două tipuri de piață a muncii:

a) piața internă (națională);

b) piața externă (internațională).

Factorii care-și pun amprenta asupra evoluției și dezvoltării pieței muncii rezultă din procesul de ansamblu al creșterii economice, realizat atât pe baza resurselor interne, cât și a condițiilor create prin extinderea sau restrângerea relațiilor economice.

Astfel, **piața internă** a muncii este condiționată, în principal, de următorii **factori**:

a) creșterea produsului intern brut, respectiv a producției industriale, agricole și a serviciilor;

b) amplificarea tranzacțiilor comerciale, a circulației monetare și a creditului;

c) restructurarea fiecărei ramuri și a economiei naționale în ansamblu, apariția unor noi domenii de activitate sub impulsul progresului științifico-tehnic;

d) creșterea productivității muncii și.a.

În același timp, **piața internațională** a forței de muncă, evoluează, în principal, sub incidența unumitor **factori**:

a) gradul de dezvoltare economică a statelor;

b) condițiile de salarizare și de trai diferite;

c) amploarea investițiilor din fiecare țară;

d) migrația internațională a capitalului;

e) politica economică adoptată în diferitele țări primitoare de forță de muncă superior calificată ("exodul de creiere") etc.

6.1.2. Cererea și oferta de forță de muncă

Între nevoia de muncă și cererea de muncă există o relație ca de la întreg la parte; nevoia de muncă exprimă volumul total de muncă necesar pe ansamblul unei țări, iar cererea de muncă reprezintă doar o parte din necesarul total de muncă.

Evoluția cererii de muncă, în funcție de salariu-preț, în cele două ipostaze (de creștere sau reducere a prețului), este evidentă în figura nr. 6.1.

Oferta de muncă individuală reprezintă numărul de ore muncă (sau timpul de muncă) pe care un salariat dorește să le efectueze.

Factorii care influențează oferta de muncă individuală:

a) mărimea salariului nominal și real;

- b)** raportul dintre timpul de muncă și timpul liber pentru refacerea forței de muncă;
- c)** nevoia salariatului de a subzista atât el, cât și familia lui;
- d)** natura muncii și securitatea ocupării.

Oferta de muncă individuală începe de la un anumit nivel de salariu fie el minim, stabilit prin lege, fie stabilit de către parteneri), care asigură salariatului minimum de subzistență.

Oferta de muncă totală exprimă ofertele individuale totale ale segmentelor pieței muncii, formată din cei angajați sau în căutarea unui loc de muncă.

Oferta de muncă totală este influențată de dinamica salariului fie în sens de contracție, fie de extindere (privit ca o variabilă independentă).

Linia dintre A și B evidențiază extinderea ofertei, iar cea dintre B și A, contracția ofertei datorită modificării mărimii salariului. La un anumit nivel al salariului, oferta de muncă poate avea tendință de creștere sau de scădere în funcție de o seamă de factori ce privesc dimensiunea populației active disponibile.

6.1.3. Echilibrul și structura pieței muncii

6.1.3.1. Echilibrul pe piața muncii

În teoria clasică, echilibrarea pieței muncii se face în mod automat, oferta de muncă corespunzând cererii de muncă, consecință a efectului investițional creator de locuri de muncă. Teoretic, rata ocupării s-ar situa la 100%. Această abordare corespunde, în plan teoretic, pieței cu concurență perfectă, când, la nivelul salariului de echilibru cererea și oferta de muncă sunt egale.

Cererea și oferta de forță de muncă reprezintă două mărimi, care reflectă legăturile existente între dezvoltarea economico-socială ca sursă a cererii de forță de muncă - și creșterea populației, ca sursă a ofertei de forță de muncă. În acest caz, se cer evidențiate o serie de trăsături:

a) Într-un interval scurt de timp, cererea forței de muncă ne apare, practic, invariabilă, ținând seama că amplificarea unor activități existente și apariția altora noi generatoare de noi locuri de muncă, necesită o anumită perioadă de timp.

b) Oferta de forță de muncă solicită un timp relativ îndelungat pentru a permite creșterea și instruirea fiecărui segment al populației, până la vârsta necesară angajării;

c) Oferta de forță de muncă ne apare ca fiind eminentamente perisabilă și având un caracter destul de rigid. Astfel, cel ce face oferta trebuie să trăiască, el neputând aștepta oricât angajarea sa pe un alt loc de muncă;

d) Generațiile de tineri sunt crescute și educate ca oameni, nu pentru a deveni mărfuri. În aceste condiții, ofertanții de forță de muncă nu se mai formează în totalitate pe principiile economiei de piață;

e) Cererea și oferta de forță de muncă sunt categorii relativ neomogene, ele compunându-se din grupuri concurențiale sau mai puțin concurențiale, prin aceasta substituindu-se reciproc decât în anumite limite sau chiar deloc.

Printre contribuțiile notabile la realizarea complexității problematicii pieței muncii merită subliniat aportul adus de Thomas Malthus (1766 - 1834) care a redat salariului, ca pârghie a pieței forței de muncă, **două accepțiuni**:

- a)** salariul generator de dezechilibru;
- b)** salarial generator de echilibru.

Caracteristica generală a pieței actuale a forței de muncă o constituie persistența, în continuare, a dezechilibrului dintre cerere și ofertă, sub forma rămânerii în urmă a cererii de forță de muncă în raport cu oferta, ceea ce conduce ca o parte destul de însemnată a populației apte de muncă să nu poată fi utilizată, prin aceasta chronicizând fenomenul șomajului.

Schimbările structurale din economia mondială contemporană ("evoluția prin stagflație") determină o creștere generală a șomajului, cu toate consecințele negative ale acestui fenomen dramatic care aduce mereu în actualitate, cu o constanță permanentă și obsesivă, valabilitatea actualizată a ideii lui Keynes, potrivit căreia orice politică economică ce se dorește încununată cu sorți de izbândă, trebuie să-și fundamenteze din folosirea forței de muncă obiectivul primordial,

numărul unu, al întregii strategii pentru dezvoltarea prezentă și viitoare.

6.1.3.2. Structura pieței forței de muncă

Cererea și oferta de muncă sunt structurate pe domenii de activitate rezultate din diviziunea socială a muncii. Fiecare domeniu se diferențiază după profesiile ce îi sunt specifice, după gradul de calificare pe care îl presupun desfășurarea activității sau tipurile de produse ce constituie ofertă pe piața bunurilor și serviciilor. În funcție de segmentarea cererii după criteriile ce țin de nivelul de pregătire, specializare, calificare sau noncalificare, s-au constituit diferite categorii de forță de muncă, desemnate drept “grupuri nonconurențiale pe piața muncii”. Forța de muncă nu constituie un factor de producție omogen, înțelegând prin aceasta că ea se diferențiază datorită unei serii de factori de natură socio-profesională. Această diferențiere a forței de muncă segmentează piața muncii în grupuri nonconurențiale, ceea ce se concretizează și în rate diferite ale salariilor.

6.1.4. Salariul

Salariul este definit în diferite moduri, în funcție de doctrina economică pe care o reprezintă un economist-teoretician.

Salariul, în accepțiunea cea mai largă, reprezintă suma de bani cu care este remunerat factorul de producție muncă pentru participarea sa la obținerea rezultatelor unei activități economice.

6.1.5. Mărimea salariului

6.1.5.1. Factori care influențează mărimea și dinamica salariului

Salariul privit ca venit are o tendință generală de creștere. Ca mărime și capacitate de acoperire a nevoilor de trai ale salariatului și familiei lui, salariul se diferențiază de la o țară la alta și de la o perioadă la alta, pe ramuri, domenii, profesii, meserii, în funcție de mai mulți **factori**, și anume:

- a)** raportul dintre cererea și oferta de forță de muncă;
- b)** cheltuielile necesare subzistenței lucrătorilor, pentru refacerea și dezvoltarea forței de muncă în condițiile diversificării și sporirii nevoilor materiale și spirituale, ale apariției unor noi bunuri și servicii etc.;
- c)** nivelul prețurilor bunurilor și serviciilor de consum;
- d)** cheltuielile pentru odihnă și viață spirituală, care cresc pe măsură ce timpul de muncă se reduce în favoarea timpului liber;
- e)** sporirea cheltuielilor de transport, telecomunicații;
- h)** chiriei, care au tendință de creștere;
- i)** gradul de organizare a sindicatelor;
- j)** raportul dintre productivitatea muncii și salariul nominal; dacă, pe unitatea de rezultat, salariul în calitate de cost scade când productivitatea devansează creșterea salariului mediu, în schimb, salariul ca venit are o tendință de creștere, dar fără a devansa sporul productivității muncii. Rațiunea constă în criteriul de eficiență ce ghidează activitatea economică.

6.1.5.2. Efectul de substituție și efectul de venit

Mărimea efectivă a salariului este influențată și de comportamentul contradictoriu al salariatului, exprimat fie în efectul de substituție, fie în efectul de venit.

Efectul de substituție constă în reducerea timpului liber și creșterea, corespunzătoare, a timpului destinat muncii, care-i asigură lucrătorului venituri mai mari. Are loc, astfel, substituirea unei părți a timpului liber prin timp de muncă.

6.1.6. Formele salariului

Salariul nominal reprezintă suma de bani pe care salariatul o primește de la unitatea pentru care lucrează sau prestează muncă.

Salariul nominal în care este inclus impozitul constituie **salariul nominal brut**. Salariul nominal este cel negociat, luându-se în calcul evoluția prețurilor și tarifelor. Dacă prețurile au o tendință de creștere de tip inflaționist, negocierea salariului nominal va lua în calcul acest fenomen, imprimând o tendință de creștere.

Salariul net este acela pe care-l primește salariatul ca venit din care s-au scăzut impozitul și

alte rețineri prevăzute prin lege (de exemplu, pentru fondul de şomaj).

Salariul nominal este o mărime dinamică, variind în funcție de factorii ce au fost evidențiați.

Salariul real exprimă cantitatea de bunuri și servicii care poate fi cumpărată cu salariul nominal, la un nivel dat al prețurilor, într-o anumită perioadă. Salariul real (puterea lui de cumpărare) depinde de mărimea salariului nominal și de nivelul prețurilor la bunurile economice. Fluctuațiile prețurilor determină modificări ale salariului real. Dacă prețurile cresc, iar salariul nominal rămâne constant, salariul real va scădea. Dacă prețurile scad, la același salariu nominal, salariul real va crește. Salariul real este în relație direct proporțională cu mărimea salariului nominal și invers proporțional cu dinamica prețurilor.

6.2. Piața monetară și dobânda

6.2.1. Băncile și instituțiile financiare

Banca este un agent economic specializat în activități monetar-financiare; ea efectuează două categorii de operațiuni: active și pasive.

Banca Națională (banca centrală, banca de emisiune, banca băncilor sau banca de prim rang) funcționează ca bancă centrală de emisiune și de coordonare a activității monetare și de credit din economie, scopul său principal fiind menținerea stabilității monedei naționale și asigurarea funcționalității întregului sistem bancar-financiar.

Operațiunile cele mai importante efectuate de Banca Națională sunt:

a) emisiunea de monedă și punerea ei în circulație sub formă de bilete de bancă și monedă metalică;

b) conlucrarea cu băncile comerciale și instituțiile de credit specializate (scontează și reescontează efectele de comerț prezентate de societățile bancare și instituțiile de credit, acordă credite acestora, le deschide conturi curente în vederea efectuării de încasări și plăți între acestea);

c) conlucrarea cu sistemul trezoreriei statului (ține contul curent al trezoreriei statului, acordă împrumuturi statului pentru acoperirea decalajului temporar care apare între veniturile și cheltuielile bugetului);

d) operațiuni cu aur și valută. Aceste operațiuni, ca la orice bancă, se grupează în două categorii: active și pasive.

Operațiunile pasive constau în formarea resurselor necesare desfășurării activității Băncii Naționale: constituirea capitalului propriu, crearea depozitelor celorlalte bănci și ale statului, emisiunea de bancnote și de monedă metalică și a. **Operațiunile active** facilitează utilizarea de către Banca Națională a resurselor de creditare din economia națională: operații cambiale, reescontul, achiziționarea efectelor de stat, operații de achiziționare a aurului și valutei etc.

Băncile comerciale sunt efectul separării funcției de emisiune monetară de cea de creditare. Spre deosebire de Banca Națională unde capitalul social aparține în întregime statului, băncile comerciale sunt organizate ca societăți pe acțiuni al căror obiect de activitate îl constituie atragerea și formarea de depozite bănești (în lei și în valută) de la persoane juridice și fizice (din țară și din străinătate), acordarea de credite (pe termen scurt, mediu și lung), efectuarea de servicii bancare pentru agenții economici și populație, a unor operațiuni de comerț exterior și a altor operațiuni bancare.

6.2.3. Cererea și oferta de monedă

Prin **cererea agregată de bani** se înțelege cantitatea de monedă necesară pentru realizarea tranzacțiilor curente, acoperirea nevoilor neprevăzute și realizarea unor activități speculative. Rezultă că **motivațiile cererii aggregate de monedă și implicit structurile ei sunt:**

a) motivul tranzacțiilor curente, ceea ce înseamnă pentru populația consumatoare **motivul venitului** și pentru agenții economici **motivul întreprinderii**.

În privința populației, există un interval de timp între momentul încasării venitului și cheltuirea lui de către familii; cheltuielile sunt eșalonate în timp, iar veniturile sunt păstrate sub formă lichidă, în așteptarea momentului în care trebuie să fie cheltuite. Întreprinderile păstrează bani lichizi, pentru că momentul în care sunt angajate cheltuielile nu coincide cu cel al încasărilor; producția are nevoie de un anumit timp pentru a fi vândută, apărând necesitatea de a deține anumite încasări numite (uneori) rezerve de trezorerie.

CAPITOLUL VII

CREȘTEREA ȘI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ

7.1. Indicatorii macroeconomici rezultativi

Evidențierea nivelului de dezvoltare economică, a tendințelor acesteia, precum și a modului în care sunt utilizate resursele de care o țară dispune necesită evaluarea rezultatelor activității desfășurate de agenții economici în toate ramurile.

În Sistemul producției materiale (SPM), pe baza informațiilor furnizate de principalele balanțe economice, se calculează următorii indicatori sintetici: produsul social (PS), produsul social final (PSF) și venitul național (VN).

Produsul social (PS) reprezintă valoarea bunurilor materiale și serviciilor economice produse în cadrul ramurilor producției materiale, în decurs de un an.

Se prezintă atât sub aspect material, cât și sub aspect valoric.

Sub aspect material, se concretizează în totalitatea mijloacelor de producție și a bunurilor de consum produse, în timp ce **sub aspect valoric** cuprinde cheltuielile de producție aferente bunurilor produse și serviciilor prestate, veniturile primare ale populației, ocupate în sfera productivă, ale unităților economice producătoare, precum și veniturile primare ale statului.

Produsul social final (PSF) constă din valoarea de schimb a bunurilor materiale și serviciilor economice produse și ajunsă în decursul perioadei de calcul în h ultimul stadiu al circuitului economic. Mărimea acestui indicator se calculează ca diferență între PS și consumul intermediar²³.

Din punct de vedere **material**, PSF cuprinde ansamblul bunurilor produse într-o anumită perioadă de timp și care sunt destinate: satisfacerii consumului personal și social, înlocuirii capitalului fix consumat, acumulării, constituirii stocurilor, exportului.

Din punct de vedere **valoric**, PSF este egal cu mărimea venitului național, la care se adaugă amortizarea capitalului fix. Prin intermediul acestui indicator se evidențiază acea parte din producția unităților economice ajunsă în stadiul final al circuitului economic, motiv pentru care el servește mai bine la caracterizarea dinamicii economice.

Venitul național (VN) este indicatorul sintetic (agregat) care exprimă valoarea nou creată în sfera producției materiale și a serviciilor economice în decurs de un an. Mărimea acestui indicator se determină prin scăderea din PS a valorii bunurilor materiale consumate în procesul producerii lui.

Sub aspect **material**, cuprinde totalitatea bunurilor de consum (bunuri materiale și servicii) și acea parte a mijloacelor de producție (a prodactorilor) care sunt destinate acumulării și rezervelor.

Sub aspect **valoric**, cuprinde veniturile primare ale populației ocupate în producția materială, veniturile primare ale unităților producție și pe cele ale statului.

Spre deosebire de Sistemul producției materiale, care include numai rezultatele din producția materială, punând în prim plan fluxurile materiale din economie, **Sistemul conturilor naționale** (SCN) cuprinde întreaga activitate din economie și dă prioritate fluxurilor financiare. Pe baza informațiilor oferite de SCN, se calculează, în principal, următorii indicatori sintetici, care reflectă mărimea rezultatelor macroeconomice: produsul global brut (PGB), produsul intern brut (PIB), produsul intern net (PIN), produsul național brut (PNB), produsul național net (PNN), venitul național (VN).

În acest scop, se folosesc indicatori macroeconomici, determinați în condițiile țărilor cu economie de piață cu ajutorul sistemului conturilor naționale (SCN).

Produsul global brut (PGB) reprezintă valoarea totală a bunurilor și serviciilor cu caracter marfar sau nemarfar, create în subsistemele economiei naționale, într-o perioadă determinată, de regulă, un an. Deoarece, pe fluxul productiv real, bunurile și serviciile parcurg diferite faze de prelucrare, este necesară evitarea înregistrării repetitive și acumulării în PGB a consumului intermediar.

Ca expresie a rezultatelor macroeconomice, PGB se poate calcula în trei moduri:

²³ **Consumul intermediar** exprimă valoarea bunurilor și serviciilor comerciale, altele decât bunurile de capital fix, consumate în procesul curent de producție și care intră în componenta noilor bunuri economice.

a) prin însumarea consumului intermediar cu valoarea producției finale, adică a producției ajunsă în ultimul stadiu al circuitului economic și care este destinată consumului final (metoda de producție);

b) prin însumarea consumului intermediar cu elemente ce reprezintă remunerarea factorilor de producție, amortizarea capitalului fix și impozitele indirekte (metoda valorii adăugate);

c) prin însumarea consumului intermediar cu valoarea consumului final exprimat prin cheltuielile făcute de toți agenții economici pentru consum final și pentru formarea brută a capitalului (metoda utilizării finale).

Produsul intern brut (PIB) exprimă mărimea valorii adăugate brute a bunurilor economice ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic, care au fost produse în interiorul țării de către agenții economici autohtoni și străini, într-o anumită perioadă de timp, de regulă, un an.

Produsul intern net (PIN) reflectă mărimea valorii adăugate nete a bunurilor economice destinate consumului final, care au fost produse în interiorul unei anumite țări, de către agenții economici autohtoni și străini, într-o anumită perioadă.

Produsul național brut (PNB) constă în expresia bănească a producției finale brute, obținută de agenții economici autohtoni, care acționează în interiorul țării ori în afara acesteia, în decursul unei anumite perioade de timp, de regulă un an. Dacă se pornește de la PIB, PNB se determină prin adăugarea producțiilor finale brute ale agenților economici naționali care își desfășoară activitatea în afara granițelor naționale și prin scăderea valorii bunurilor realizate de producătorii străini pe teritoriul țării de referință (soldul valorii adăugate brute a agenților economici naționali din străinătate și cea obținută de agenții economici străini din interiorul țării, exprimată în prețurile pieței).

Rezultă că PNB poate fi mai mare, mai mic sau egal cu PIB, în funcție de mărimea (pozitivă sau negativă) a SVAB. Astfel, dacă soldul este favorabil agenților economici autohtoni, atunci $PNB > PIB$ și invers.

La calcularea PNB trebuie să se aibă în vedere ca bunurile să fie produse în același an și să fie socratite (calculate) o singură dată.

Aceasta înseamnă că se ia în calcul valoarea de piață (prețul) doar a produselor finale, eliminându-se deci operațiunile intermediare. Bunurile cumpărate pentru a fi revândute sau refăcute se exclud din calculul PNB.

PNB se exprimă în termeni nominali și în termeni reali. Mărimea PNB în termeni nominali este cea exprimată în prețuri curente de piață. P.N.B. real semnifică mărimea pe care acesta ar fi avut-o dacă nu s-ar fi modificat prețurile, comparativ cu anul anterior, de referință.

7.2. Conceptul de creștere economică și dezvoltare economică durabilă. Ecodezvoltarea.

Sporirea avuției naționale, a rezultatelor macroeconomice pe ansamblu și pe locitor, constituie una din preocupările actuale ale factorilor de decizie din diferite țări și principalul obiect al investigațiilor și controverselor teoretice dintre economiști în perioada ultimelor decenii.

7.2.1. Creșterea economică: delimitări conceptuale

Ținând seama de diferitele puncte de vedere cu privire la **conținutul creșterii economice**, aceasta poate fi definită ca reprezentând **procesul de sporire a dimensiunilor rezultatelor economice, determinate de combinarea și folosirea factorilor de producție și reliefate prin indicatori macroeconomici: produsul intern brut, produsul național brut și venitul național în termeni reali, atât pe total, cât și pe locitor.**

Creșterea economică este un proces complex care vizează sistemul economic în ansamblul său și în dinamica sa, prezentând o evoluție ascendentă pozitivă a economiei naționale, dar care nu exclude oscilațiile conjuncturale, uneori regrese economice temporare. În legătură nemijlocită cu evoluția economică se află utilizarea conceptelor de creștere economică zero și creștere economică negativă, răspunzând unor rațiuni de politică economică.

Creșterea economică, atât sub aspect teoretic cât și practic, reprezintă principala problemă a științei economice și evoluției actuale la nivel național și mondial, alături de mediul înconjurător, cu

care se găsește în relație de dependență reciprocă.

În sens larg, creșterea economică semnifică ansamblul modificărilor (pozitive, negative, zero) ce au loc, într-un orizont de timp și într-un spațiu, în dimensiunile rezultatelor macroeconomice.

Pe de altă parte, **în sens restrâns, creșterea economică, constă în sporirea cantitativă a activităților și a rezultatelor acestora pe ansamblul economiei (naționale) și pe diferențele ei subsisteme în legătură cu factorii care contribuie la această sporire**²⁴.

În același timp, trebuie ținut cont de o serie întreagă de fenomene negative, cum sunt deteriorarea continuă a mediului, creșterea sărăciei în mijlocul beșugului, creșterea gradului de urbanizare la scară mondială, criza instituțiilor - inclusiv a unor de factură internațională din domeniul economic și finanțiar, pierderea unor valori tradiționale în paralel cu proliferarea unor comportamente noi dar inadecvate atât pentru individ, cât și pentru colectivități și a.

²⁴ Dobrotă, Niță - *op. cit.*, p. 312.

7.2.1.1. Factorii și costurile creșterii economice

În legătură cu factorii ce concură la creșterea avuției, a producției de bunuri și servicii, preocuparea o întâlnim de la apariția științei economice și până azi, când ea se amplifică, din considerații multiple, unele amintite mai sus. Reamintim în acest sens **teoria trinitară a factorilor de producție** elaborată de J. B. Say și **teoria neofactorilor de producție** care pe lângă multiplicarea lor are în vedere și o modificare a locului și rolului fiecărui dintre acești, îndeosebi după anii 1980. Se impune totuși precizarea, de a nu pune semnul egalității între factorii de producție și cei ai creșterii economice, deși delimitările uneori sunt greu de realizat.

În teoria economică sunt prezente o serie de clasificări, respectiv:

a) în funcție de specificul lor se desprind **factori generalizați** cum ar fi factorul bancar, sistemul de transporturi și telecomunicații, sistemul de învățământ etc., și **factorii specializați**, respectiv infrastructură specializată, personal de înaltă calificare și.a.

b) **factori de bază** ce se regăsesc în dimensiuni diferite în toate economiile naționale, respectiv resursele naturale, forța de muncă cu un grad de calificare mai redus, condiții de climă, poziție geografică și.a.

Alături de ei, există și o a doua categorie **factorii de vârf** - ce îi întâlnim în special în țările avansate din punct de vedere economic, iar ca dimensiune sunt mai rare decât factorii de bază.

c) de reținut în același timp și **factorii clasici** - muncă, capital, natură (pământ) și **neofactorii**, unii (cazul capitalului uman) sau altele cu totul noi (unele componente, direcții noi ale progresului tehnic actual).

Un element esențial este însă **potențialul, gradul de atragere, de îmbinare și eficiență cu care sunt utilizati surprinderea mutațiilor ce apar în spațiu și timp**²⁵.

În general, **creșterea economică** reprezintă o rezultantă a acțiunii conjugate a mai multor factori de natură tehnică, economică, demografică, socială, fiecare având o pondere mai mare sau mai mică în asigurarea acestui proces.

Ca principali **factori de creștere economică** în prezent reținem: progresul tehnic, cercetarea științifică, inovațiile, informațiile, cunoașterea, investițiile, nivelul educației, rata acumulării, gradul de organizare și conducere al producției, comerțul exterior, diplomația economică bi și multilaterală, permanentă și ad-hoc și.a.

7.2.1.2. Tipuri și modele de creștere economică

Evoluțiile postbelice au condus la cristalizarea unor tipuri și modele diferite de creștere (dezvoltare) economică și care au permis mai mult sau mai puțin realizarea scopului final, satisfacerea nevoilor, asigurarea unui nivel de bunăstare cât mai optim, mai adecvat, în raport cu sistemul de nevoi individual și social.

În planul **tipurilor** creșterii economice sunt de reținut mai multe clasificări, opțiuni. Astfel în raport de **ponderea factorilor** cantitativi sau calitativi la rezultatele obținute, creșterea economică poate fi de tip **extensiv, intermediar, intensiv**.

a) **Tipul extensiv**, întâlnit azi pe o arie largă a globului înseamnă utilizarea unui volum însemnat de investiții, resurse naturale și umane, fără a fi însotit acest consum și de o eficiență adecvată.

b) **Tipul intermediar**, presupune ponderi relativ egale ale factorilor cantitativi și calitativi. Este caracteristic pentru multe state în tranziție către o economie modernă, avansată, dar în acest caz se impune o adaptabilitate rapidă la nou, la tendințele din economia mondială.

c) **Tipul intensiv**, caracteristic pentru economiile avansate, produce și consumă noul, utilizează factori în care laturile calitative sunt preponderente, eficiența și profitul sunt elemente definitorii ale oricărei activități.

O altă clasificare are în vedere **tipul (modelul) orientat spre interior** și un altul **orientat către exterior**. **Primul** pornește de la o dezvoltare, de la o utilizare a factorilor de producție, care în final, preponderent urmărește satisfacerea nevoilor interne, în timp ce **tipul orientat către exterior** concepe o structură economică ce vizează pe lângă satisfacerea propriilor cerințe, urmărește

²⁵ Vezi pe larg, Pîrvu, Cristian Dan - *Tendințe în procesul creșterii și dezvoltării economice contemporane*, Editura Universitară, Craiova, 1999, p. 97-121.

încadrarea într-o pondere ridicată în economia mondială, desfacerea celei mai mari părți a producției naționale pe piețele externe.

7.2.2. Dezvoltarea economică durabilă

Dezvoltarea economică, în general, este un proces obiectiv, continuu, dar în timp, cunoaște momente, perioade cu caracter pozitiv, ascendent, dar și momente, perioade, marcate de instabilitate, criză, conjunctură nefavorabilă.

Pornind de la asemenea realități, în ultimele decenii au fost formulate o serie de teorii, modele, concepții, ce se vor un răspuns la criza modelului (modelelor) tradițional de creștere/dezvoltare, rezolvării unor stări de criză, a unor fenomene negative, la diferite nivele, la cerințele impuse de problemele globale, ce nu pot fi rezolvate decât într-un spirit de cooperare, dar conjugat cu importante mutații de comportament.

Conceptul de dezvoltare durabilă, apărut cu aproape un deceniu în urmă, suscătă încă discuții și este interpretat în mod diferit de economisti, sociologi, filosofi, ecologiști etc.

Astfel, dezvoltarea durabilă este concepută, de unii autori, ca menținerea posibilităților și condițiilor de viață pentru generațiile viitoare, în special a resurselor naturale regenerabile, cel puțin la nivelul celor existente pentru generațiile actuale, și reducerea factorilor de mediu afectați de poluare.

Creșterea economică în prezent și viitor este dependentă tot mai mult de tendințele din economia mondială. Ele conduc la o întrepătrundere a mersului economic la nivel național-regional-global. În mod deosebit își pun amprenta procesul de integrare economică, mondializarea, globalizarea vieții economice, multipolaritatea economică, problemele globale, planetare, extinderea economiei subterane la nivel continental și global, și.a. Efectele acestor tendințe pot fi atât benefice, cât și negative, de aceea se impune cunoașterea profundă a vieții economice sociale, a teoriei economice.

7.2.3. Tendențe în procesul creșterii și dezvoltării economice contemporane

a) **cererea obiectivă de trecere la noi strategii**, cu accent pe laturile calitative. Noile strategii de creștere/dezvoltare economică, trebuie să preia elementele pozitive din trecut, dar să utilizeze noi metode și practici, tehnici, și care să integreze în același timp soluționarea unor probleme, factori, cu totul noi, fie ei pozitivi sau negativi. Mai mult, unele evoluții înregistrează o mare doză de rapiditate în acțiunea lor, încât devin sesizabile numai după un anumit timp și totodată nu-și găsesc corespondent în teoria economică.

b) **creșterea competiției, concurenței** dintre state, motivațiile fiind nu numai de natură economică, dar și din alte rațiuni.

c) **rapidele mutații în planul progresului științific și tehnic**, care, după cum am subliniat modifică fundamental locul și rolul factorilor de producție, raportul dintre factorii clasici și neofactori, în principal informația și cunoașterea.

d) **creșterea și adâncirea interdependențelor economice și în alte domenii**, ceea ce își pune amprenta asupra obiectivelor, priorităților, dimensiunea deciziilor, inclusiv raportul dintre independență și interdependență. Putem vorbi, fără a greși de o creștere a dependenței în dezvoltare față de exterior, prioritățile pentru statele mai puțin dezvoltate, dar și pentru cele avansate.

e) **intensificarea procesului de integrare economică**, financiară, politică, militară și de altă natură, cu consecințe în același timp și asupra creșterii polilor de putere (multipolaritate).

Multipolaritatea pe plan economic va însemna evoluții diferite de la un pol. la altul, dar și modificări în raporturile de putere, de influență, până la scară mondială. Alături de tendință spre integrare, se manifestă în același timp și o alta, cu caracter opus, și anume manifestarea de recuperare, de materializare a identității naționale a multor state, mai ales reapărute în acest deceniu, prin dezintegrearea unor foste organizări de state.

f) **mondializarea vieții economice**, care va atrage, marca, consecințe pozitive și negative, în mod egal pentru fiecare economie. Acest proces intensifică și modifică legăturile dintre actorii vieții economice, dintre economiile naționale, strategiile de politică economică. Regăsim și o serie de cerințe comune, unele direcții de acțiune comune, ce țin cont mai puțin de interesele proprii și se încearcă a le încadra în setul de cerințe zonale sau globale. Globalizarea (mondializarea) fiind un

proces deja în curs de materializare; judecățile de valoare vor purta amprenta unei viziunii optimiste sau pesimiste, de acceptare sau nu, de încadrare sau nu în acest curs, în funcție de sistemul de interese.

g) elaborarea oricărei strategii economice în funcție de cerințele de mediu, ecodezvoltarea fiind de acum o prioritate a priorităților.

h) prezența unor fenomene cu caracter negativ, relativ noi, reprezintă azi nu numai obstacole în calea realizării unor obiective economice, ci presupun la rândul lor consumarea unor importante resurse pentru a le diminua dimensiunea și influența lor negativă. Este vorba de **criminalitatea economico-financiară, producția și** comercializarea drogurilor, corupția, și altele, cunoscute generic sub numele de economie subterană sau paralelă, migrația ilegală a forței de muncă, și.a..

Având de asemenei în vedere modul de evoluție al economiilor libere de piață, se impune totodată o anumită reevaluare a rolului statului în economie. Este vorba de rolul său, și nu de intervenția directă în mecanismul economic, cu excepția sectorului public, ce cade sub incidența sa directă, dar care trebuie să funcționeze după principiile generale ale economiei.

7.2.4. Ecodezvoltarea

Ecodezvoltarea este orientată spre satisfacerea unor cerințe practice concrete, dar și de lungă durată, propunând armonie și complexitate, excludând orientarea unilaterală spre o ramură sau alta a industriei. Presupunând o structură complexă, diversificată, ecodezvoltarea se caracterizează printr-o mai mare capacitate de adaptabilitate la cerințele unei etape și ale unor obiective majore. Punctul de plecare în realizarea acestui deziderat este armonizarea politicilor de dezvoltare economică cu politicile de mediu; trebuie găsite metode de înlăturare a elementelor de departajare a trăsăturilor politicii de dezvoltare economică de mediu.

În cadrul strategiei de ansamblu privind politicile de protecție a mediului, în prezent, se disting următoarele **obiective**:

a) stabilizarea populației lumii, cu o legislație destinată să creeze în fiecare din țările lumii condiții necesare pentru așa zisă tranziție demografică - trecerea de la un echilibru dinamic, cu rată ridicată a natalității și mortalității, la un echilibru stabil, cu rate de natalitate și mortalitate scăzute;

b) crearea și dezvoltarea rapidă a unor tehnologii corespunzătoare ecologic - în special, în domeniul energiei, transportului, agriculturii, construcției de locuințe și proceselor de fabricație -, capabile să se adapteze la progresul economic fără să degradeze mediul înconjurător;

c) realizarea unor transformări radicale prin care să se măsoare impactul deciziilor economice asupra mediului, consecințele ecologice atât în alegerea piețelor, indivizilor sau companiilor, cât și în opțiunile macroeconomice mai largi, ale națiunilor;

d) negocierea și aprobarea unor noi acorduri internaționale, prin care să se asigure cadrul legislativ, interdicții speciale, mecanisme de constrângere, planificare operativă, angajamente reciproce, penalizări etc.; aceste acorduri trebuie să fie sensibile la marile decalaje de capacitate și necesitate între națiunile nedezvoltate și cele dezvoltate;

e) stabilirea unui plan de cooperare pentru educarea populației lumii asupra problemelor globale de mediu; supravegherea conștientă a stării mediului și o conlucrare la nivel internațional.

7.3. Consumul, economiile și investițiile în procesul de utilizare a venitului.

7.3.1. Venitul și formele lui

Cum în procesul mișcării reale din producție în consum bunurile și serviciile sunt exprimate în prețurile pieței care cuprind și impozite indirecte este necesar ca acestea să fie deduse din produsul național brut ca expresie a procesului de repartiție a rezultatelor.

Distribuirea venitului național reprezintă procesul de împărțire a acestuia între participanții direcți la producerea lui: lucrători productivi, agenți economici (unitățile productive) și statul în calitatea sa de întreprinzător și organizator al vieții economice. În acest proces se formează veniturile primare. În țările cu economie de piață, distribuirea venitului se înfăptuiește în raport cu contribuția factorilor de producție la crearea sa, muncii revenindu-i salariul, pământului - renta, întreprinzătorului - profitul, capitalului - dobânda. Aceste forme primare de venit nu sunt întotdeauna autonome; separarea sau combinarea lor depinzând de situația subiectului proprietar

față de factorii productivi. Astfel, dacă o persoană este simultan posesor de capital și întreprinzător, venitul său va însuma dobânda la capitalul investit și profitul. Tot astfel, venitul meseriașilor cuprinde salariul, profitul și dobânda, iar venitul țăranului, care își desfășoară activitatea împreună cu familia sa, include toate formele de venit.

Venitul personal exprimă veniturile curente ale persoanelor provenite dintr-o activitate, la care se adaugă transferurile de la guvern și de la întreprinderi. Mărimea venitului personal se determină scăzând din venitul național contribuțiile pentru asigurări sociale, profiturile nedistribuite și taxele pe veniturile corporațiilor și la care se adaugă plățile de transfer ale guvernului (sporuri, compensa(ii), ajutoare) și dobânzile plătite pentru datoria publică. Dacă din venitul personal se elimină impozitele și taxele pe veniturile personale plătite administrației centrale și locale, rezultă venitul personal disponibil. Venitul disponibil exprimă veniturile care pot fi folosite pentru acoperirea cheltuielilor personale pentru cumpărarea de bunuri și servicii și pentru economisire.

7.3.2. Consumul: legitățile evoluției consumului

Factorii subiectivi care influențează înclinația spre consum se referă la obiceiurile indivizilor și înclinațiile psihologice ale acestora privind prevederea de a avea o rezervă bănească, sentimentul de siguranță și senzația de independență pe care o generează economiile bănești, dorința de a putea beneficia de dobânzi sau alte avantaje în viitor pentru munca economisită, dorința de ridicare a standardului de viață, de a lăsa avere moștenitorilor sau chiar zgârcenia propriei naturii umane. Datorită acțiunii acestor factori obiectivi și subiectivi, evoluția consumului este guvernată de legea psihologică fundamentală, formulată de John Maynard Keynes, potrivit căreia, odată cu creșterea sau reducerea venitului, oamenii tind să-și mărească sau să-și reducă consumul, dar într-o proporție mai mică.

7.3.3. Economiile și investițiile

În sens larg, investițiile desemnează plasarea economiilor deținute de persoane fizice sau juridice în vederea creării și achiziționării de noi echipamente de producție, perfecționării celor existente, creșterii stocului de capital, construirii de locuințe, cumpărării unor suprafețe de teren, achiziționării de titluri de valoare.

CAPITOLUL VIII

ȘOMAJUL ȘI INFLAȚIA

8.1. Definirea și cauzele șomajului

Șomajul este o stare de dezechilibru pe piața muncii, în cadrul căreia există un excedent de ofertă de muncă față de cererea de muncă, adică un surplus de populație activă care nu-și găsește loc de muncă.

Apariția și accentuarea șomajului au o multitudine de **cauze** obiective, dar și subiective, între care:

a) Ritmul de creștere economică, în condițiile unei productivități a muncii ridicate, nu mai este capabil să creeze noi locuri de muncă, astfel încât să asigure o ocupare deplină. Pe piața muncii, decalajul între cererea de muncă și oferta de muncă este în defavoarea ultimei. Dezechilibre de amploare se manifestă pe segmentul de piață al forței de muncă tinere, care au drept cauză lipsa nu numai de locuri de muncă, ci și a unei pregătiri profesionale, în discordanță cu structura cererii pieței muncii. Există și cauze de ordin subiectiv, ce țin de comportamentul reținut al agenților economici de a angaja tineri fie din cauza lipsei lor de experiență, fie că aceștia nu se încadrează în disciplina muncii.

În rândul tinerilor, șomajul apare și ca urmare a tendinței de a căuta locuri de muncă plătite cu un salariu mai mare, fapt ce întârzie integrarea lor activă.

b) Progresul tehnic, pe termen scurt, este generator de șomaj, într-o proporție mai mare sau mai mică, în funcție de capacitatea finanțieră a țărilor de a asimila noutățile cercetării științifice.

Pe termen lung, progresul tehnic generează noi nevoi, care sunt acoperite prin produse

rezultate din activități noi generatoare de locuri de muncă.

c) Criza economică, caracterizată prin scăderi sau stagnări ale activității economice, sporește numărul de șomeri, iar integrarea lor, în perioada de **boom**, poate fi la un nivel scăzut. Absorbirea unui număr cât mai mare de șomeri depinde de posibilitățile reale ale fiecărei țări de a stimula agenții economici în creșterea investițiilor de capital, de capacitatea de utilizare eficientă a pârghiilor economice în condiții de criză.

Cu alte cuvinte, **rate mari de creștere economică determină scăderea ratei șomajului, iar rate mici sau negative ale creșterii economice sunt însotite de creșterea ratei șomajului.**

În România, criza economică de lungă durată a generat un șomaj de mari proporții cu perspective reduse de reintegrare.

Modificările de structură a ramurilor și sectoarelor economice, sub impactul diversificării cererii de bunuri, al crizei energetice, conduc inevitabil pentru o perioadă îndelungată la reducerea cererii de muncă.

În România, șomajul are la originea sa, parțial, și transformările de structură a economiei naționale, după criteriul de eficiență, în vederea adaptării la mediul concurențial.

Imigrarea - emigrarea influențează asupra stării pieței muncii. Imigrarea unei părți a populației active în vederea angajării în diferite țări va spori oferta de forță de muncă în cadrul acestora. Emigrarea are un efect invers, de scădere a ofertei de muncă în zona de origine.

Conjunctura economică și politică internațională nefavorabilă, datorită oscilațiilor ritmului creșterii economice, conflictelor armate, promovării unor politici de embargo influențează negativ asupra relațiilor economice vizând importexportul, deteriorând activitățile economice în țările din zonă și contribuind la creșterea șomajului. Embargoul impus României față de Irak și Iugoslavia a avut efecte negative asupra exportului, ceea ce a condus la restrângerea activității multor unități economice. Pierderile se cifrează la zeci de miliarde de dolari.

Cauzele generatoare de șomaj trebuie căutate în cele două mari **procese economico-sociale**, și anume:

a) pierderea locurilor de muncă de către o parte a populației ocupate;

b) **creșterea ofertei de muncă prin realizarea de către noile generații a vârstei legale pentru a se putea angaja și afirmarea nevoii de a lucra a unor persoane apte de muncă dar inactive.**

În cadrul primului proces, pierderea locurilor de muncă de către o parte a populației ocupate, distingem mai multe forme sau genuri de șomaj.

În primul rând, șomajul ciclic denumit uneori și **conjunctural**, cauzat de crizele economice care au loc, de crizele parțiale sau de alte crize specifice unei conjuncturi. El este explicat ca rezultat al modului defectuos în care se realizează legătura dintre nivelul salariilor, pe de o parte, și cel al prețurilor și productivității muncii, pe de altă parte. În general, șomajul ciclic poate fi resorbit total sau parțial, în perioadele de avânt economic.

În al doilea rând, șomajul structural, determinat de tendințele de restructurare economică, geografică, socială etc., care au loc în diferite țări, mai ales, sub incidența revoluției tehnico-științifice. El se datorează, în principal, dezechilibrului creat între oferta și cererea de muncă.

În al treilea rând, șomajul tehnologic, ca o variantă a celui structural, este determinat de înlocuirea vechilor tehnici și tehnologii cu altele noi, precum și de centralizarea unor capitaluri și unități economice care impun restrângerea locurilor de muncă. Resorbirea acestui șomaj este, de asemenea, dificilă, întrucât ea reclamă recalificarea forței de muncă în concordanță cu progresul tehnic.

În al patrulea rând, șomajul intermitent, ca rezultat al practicării contractelor de angajare pe dure scurte din cauza incertitudinii afacerilor. În acest caz, perioada de șomaj începe la expirarea angajării și se încheie la reînnoirea contractului sau la realizarea unei noi angajări la o altă unitate.

În al cincilea rând, șomajul de discontinuitate, care afectează în mod deosebit femeile și este cauzat de întreruperea activității din motive familiale sau de maternitate.

În al șaselea rând, șomajul sezonier, cauzat de întreruperi ale activității puternic dependente

de factori naturali, cum sunt cele din agricultură, construcții, lucrări publice etc.

În afara acestor forme principale de șomaj mai există în țara noastră și **alte forme** mai puțin cuprinzătoare cu ar fi: **șomajul sezonier, șomajul deghizat** etc.

Indiferent de formele sub care se manifestă, șomajul are **consecințe multiple**, atât pentru individ, cât și pentru economia și societatea românească în ansamblu. Consecințele economico-sociale multiple, asemănătoare, în general cu cele care au fost arătate anterior, se îmbină organic cu **costul social al șomajului** și afectează puternic esența, proporțiile, ritmul și eficiența dezvoltării economiei românești pe termen lung.

Cel de-al doilea proces, economico-social generator de șomaj are și el două aspecte majore.

Unul **privește** noile generații care ajung pe piața muncii și explică formarea șomajului prin starea economiei (**nivel, structură, tehnică**) ca și prin diferența dintre **ciclul reproducției forței de muncă și ciclul diferitelor activități economice**. De asemenea, acest șomaj este explicat și prin formarea noilor generații sub incidența factorilor naturali-biologici, demografici și economici care, deși se influențează reciproc, nu au unii asupra altora o determinare directă.

Al doilea aspect se referă la **populația activă disponibilă, la persoanele care nu au mai lucrat și sunt nevoie să se încadreze**, ca urmare a unor cauze directe: diminuarea posibilităților de trai în condițiile unor venituri insuficiente (pensiile de urmăș, salariul soțului), intensificarea mișcării de emancipare a femeilor, ruinarea micilor producători etc.

În explicarea cauzelor șomajului, nu poate fi neglijată, **migrația internațională a populației**, adică deplasarea populației active disponibile, dintr-o țară în alta, în căutarea unui loc de muncă. Acest proces, creează serioase dezechilibre pe piața muncii, între cererea și oferta de muncă, atât pentru țările importatoare, cât și pentru țările de origine.

8.3. Consecințele economice și sociale ale șomajului

Pe plan economic, se disting consecințe negative ale șomajului la nivel național și la nivel de individ - familie.

Pe **plan național**, excluderea unei părți a forței de muncă influențează dinamica mărимii PIB, în sensul că instruirea, calificarea celor aflați în șomaj au presupus cheltuieli din partea individului și societății, care nu vor putea fi recuperate în situația șomajului de lungă durată; această forță de muncă, ieșită din populația activă ocupată, nu contribuie la creșterea PIB; societatea suportă costurile șomajului pe seama contribuției la fondul de șomaj, din partea agenților economici, salariaților; existența unui șomaj de lungă durată, mai ales în rândul tinerilor, poate genera acte de violență, infracțiuni, poate accentua criminalitatea, cu impact asupra întregii societăți.

La **nivel de individ-familie**, șomajul se repercuzează negativ asupra venitului. Indemnizația de șomaj este mai mică decât salariul. Prelungirea duratei șomajului erodează și economiile, dacă ele există. Se deteriorează calitatea forței de muncă și este mai greu de găsit un loc de muncă.

Existența în România a unui șomaj cronic de lungă durată, ce a generat criza ocupării forței de muncă, impune cu necesitate o politică activă de ocupare, care să vizeze obiective la nivel micro și macroeconomic.

CAPITOLUL IX

PROBLEME ACTUALE ALE ECONOMIEI MONDIALE

9.1. Economia mondială - economie deschisă

În ultimii treizeci de ani ai secolului XX, au fost puse bazele unei noi etape ale economiei de piață, numită tot mai frecvent **economie deschisă**. Aceasta reprezintă un stadiu superior al dezvoltării în profunzime și în amplitudine a economiei de piață, caracterizată prin **două trăsături esențiale**.

Prima rezidă în capacitatea sa extraordinară de a genera permanent și a încorpora, în rezultate benefice pentru om și societate, progresele științei și tehnologiei, ale dezvoltării factorilor de

producție contemporană.

Cea de-a doua caracteristică constă în procesul de reînnoire sistemică permanentă, de înlăturare a barierelor structurale, organizaționale și teritorial-geografice care obstrucționează manifestarea deplină a principiului raționalității și eficienței activității economice. Fără să se manifeste plenar în toate **regiunile** lumii, aceste trăsături proprii noului stadiu al dezvoltării economice reprezintă tendințele dominante ale progresului contemporan.

Premisele constituiriile economiei mondiale s-au acumulat treptat, în decursul unei perioade istorice îndelungate.

a) Marile descoperiri geografice de la sfârșitul secolului al XV-lea și începutul celui de al XVI-lea²⁶ au făcut evidentă unicitatea lumii terestre, iar intercondiționarea dintre bunăstarea individuală și colaborarea popoarelor se constituie într-un bun public probat în viața fiecărui cetățean prin consumul de mărfuri coloniale din noile teritorii descoperite, de bumbac, cauciuc, metale colorate și, mai presus de orice, de forță de muncă ieftină pentru întinsele plantații coloniale, ce se dezvoltau în vastele teritorii cucerite. Fărâmițarea feudală a teritoriilor europene și fărâmițarea tribală în noile ținuturi intrate în orbita schimbului de mărfuri continuau însă să fie obstacole puternice în fluidizarea legăturilor dintre diverse regiuni și popoare²⁷. Distanțele geografice constituiau, la rândul lor, alte bariere greu de depășit. A fost, de aceea, nevoie și de alte premise care să stimuleze procesul constituiriile economiei mondiale.

b) Formarea economiilor naționale bazate pe piețe integrate și dezvoltarea producției de mărfuri care să ofere substanță materială intensificării și diversificării legăturilor economice dintre popoare reprezintă alte premise ale constituiriile economiei mondiale.

Primele țări care înfăptuiesc revoluții burgheze, antifeudale sunt Olanda și Anglia (secolele XVI-XVII), punând astfel capăt fărâmițării feudale, desăvârșind formarea națiunii și realizând unificarea economiilor și teritoriilor naționale, promovarea de politici economice unitare.

Exemplul lor a fost urmat de Franța, Spania, Italia, Germania și alte țări europene (secolul XIX și secolul XX), care, desăvârșindu-și revoluțiile burgheze, și-au consolidat piețele naționale și complexele economice naționale.

Acest proces a avut un suport material puternic în dezvoltarea cu repeziciune a primei revoluții industriale, declanșată în ultima treime a secolului al XVIII-lea²⁸.

c) Revoluția industrială a generat producția mașinistă, de masă, capabilă să aprovizioneze cu mărfuri, mai ieftine decât cele furnizate de meșteșugari ori de atelierele manufacuriere, piețele din cele mai îndepărtate colțuri ale lumii, reprezentând, astfel, premisa tehnologică a formării economiei mondiale.

d) Revoluția industrială a impulsionat dezvoltarea sistemului modern de transporturi - maritime, terestre și, din secolul XX, aeriene - care au micșorat distanțele între localități, regiuni și continente, facilitând astfel circulația oamenilor, mărfurilor și capitalurilor. Industria mașinistă a lărgit spectaculos producția de mărfuri, care necesită piețe de desfacere tot mai mari, atât în interiorul țărilor, cât și în exterior; totodată, cererea de materii prime a fost enorm stimulată; piețele locale preexistente se unificau tot mai strâns, formând piețe naționale integrate. În același timp, dezvoltarea industriei a amplificat diviziunea socială a muncii, procesul de diferențiere a producției și a muncii naționale pe ramuri, subramuri și sectoare de activitate, pe profesii.

e) Pe o anumită treaptă de dezvoltare, diviziunea socială a muncii a spart granițele naționale, conturându-se, treptat, o specializare a diferitelor economii naționale în producerea diferitelor clase, categorii, sortimente, tipodimensiuni de produse și servicii. A apărut, astfel, **o diviziune**

²⁶ În 1492, Cristofor Columb a descoperit America, iar în 1498, Vasco da Gama, înconjurând Africa, a descoperit noua cale maritimă spre India.

²⁷ "Cam la zece mile - nota un negustor din Bremen din secolul al XVI-lea- este oprit și pus să plătească vamă: între Basel și Koln a plătit de treizeci și una de ori... Numai în zona din jurul Baden-ului se folosesc 112 unități de lungime, 92 unități de suprafață, 65 de unități de capacitate, 163 de unități de măsură a cerealelor și 123 de măsurare a lichidelor, 63 de unități speciale pentru băuturi alcoolice și 80 de greutăți de căntări". (Heilbroner, R. L. - *Filosofii lucrurilor pământești*, Editura Humanitas, București, 1994, pag.24, 25)

²⁸ În 1735, a fost inventată suveica zburătoare, care a dublat productivitatea țesătorilor. Între 1765-1767, s-au inventat mașinile de tors cu mai multe fusuri, care au înălțat rămânerea în urmă a filaturilor. În 1785, s-a inventat războiul de țesut mecanic care a sporit productivitatea muncii în țesătorii de peste 40 de ori. În 1784, în Anglia, a fost construit motorul universal cu aburi, care a deschis larg porțile etapei industriale moderne a producției de mărfuri.

mondială a muncii, baza obiectivă a unor legături durabile și tot mai complexe dintre agenții economici din diferite țări ale lumii, a unei piețe mondiale, care reprezintă altă premisă esențială a formării economiei mondiale.

În lumina acestui decurs istoric, rezultă că **economia mondială**, odată constituită, reprezintă un sistem complex, interdependent, de agenți ai vieții economice, economiei naționale, uniuni economice zonale, regionale, transcontinentale, companii private și publice, persoane fizice, rezidente în diferite țări ale lumii, între care se dezvoltă ample relații economice, tehnologice, comerciale, financiar-monetare etc., pe baza diviziunii mondiale a muncii, împreună cu normele juridico-legislative și cu instituțiile care reglementează și monitorizează funcționarea structurilor componente și a sistemului economic mondial în ansamblul său.

9.2. Regionalism și globalizare în economia mondială

Relațiile comerciale internaționale au cunoscut o evoluție continuă, care a fost și este, în continuare, dominată de apariția și dezvoltarea unor organisme și aranjamente comerciale internaționale. Constituirea acestora în funcție de nevoile ce se fac resimțite, de preocupările economice, financiare, monetare, și uneori chiar politice cu tentă de integrare, fac ca aceste organisme internaționale și regionale, ale căror obiective se interferează de multe ori, să nu poată fi întotdeauna clasificate în mod corespunzător.

Primul val de regionalizare a comerțului internațional a debutat la începutul anilor 1960, în Europa, prin crearea Comunității Europene, a continuat în Africa, din considerente de realizare a unor deziderate economice stringente sau pur și simplu din rațiuni de imitare a marilor metropole, și s-a extins în America Centrală și de Sud, Asia de Sud și Sud-Est și Orientul Mijlociu, având ambiții mari și sanse relativ reduse de a deveni viabile. Specific acestei perioade a fost dorința de a realiza efectele sinergice menite să dinamizeze schimburile interzonale și să reacționeze la incapacitatea sistemului comercial multilateral de a proteja interesele comerciale ale tuturor.

Al doilea val de regionalizare a comerțului internațional a debutat în perioada anilor '80 perioadă în care SUA a devenit principalul actor. Procesul de integrare europeană a simțit nevoie adâncirii sectoriale și lărgirii geografice și s-a confruntat tot mai mult cu înțelegerea pragului de integrare de către decidenții politici, a dificultății procesului și a efectelor pozitive și negative generate.

În această perioadă, Comunitatea Economică Europeană a lansat Carta Albă și Actul Unic European menite de a pune bazele pieței unice interne, privită fie ca o soluție la marile probleme comerciale ale zonei, fie ca o "fortăreață", inclusiv pentru țările terțe.

În același timp SUA a lansat propunerea de creare a unei zone de liber schimb la nivel nord american: Acordul de Liber Schimb Nord American (NAFTA).

Integrarea regională a diferitelor valuri este un pas deosebit de contradictoriu. Pe de o parte preferințele comerciale se extind doar la nivelul participanților generând puseuri protecționiste, chiar discriminatorii, iar pe de altă parte, aceste entități economice reprezintă evoluții către un comerț mai liber între parteneri, fiind un fenomen complementar multilateralismului. Astfel, putem afirma că globalizarea (multilateralismul) și regionalizarea sunt tendințe complementare; realizarea de grupuri regionale facilitează și grăbește liberalizarea internațională a comerțului. Se poate aprecia deci, că regionalizarea a devenit la rândul său un fenomen global oferind o polarizare în jurul unei triade definite:

a) un pol comercial cu o dinamică bine definită se conturează în jurul SUA cuprinzând în forme și proporții diferite cele trei Americi;

b) un pol comercial cu o maturitate mai pronunțată s-a format în jurul Uniunii Europene, atrăgând în sfera sa gravitațională țările în tranziție;

c) al treilea pol comercial, mai puțin instituționalizat, dar la fel de puternic, îl constituie Japonia, ca pivot central, și zona Asiei de Sud-Est și de Est, ca zonă gravitațională.

Unii specialiști consideră că această tendință de multipolarizare a economiei mondiale este benefică și destul de normală, în timp ce alții emit păreri conform cărora evoluția blocurilor comerciale este o deplasare dinspre sistemul comercial multilateral spre blocuri

regionale, ceea ce poate genera escaladarea protecționismului, îndeosebi a celui netarifar în defavoarea țărilor nemembre ale acestor grupări regionale.

Explicația orientării schimburilor comerciale către regionalizare are următoarele motivații:

a) existența unor diferențe instituționale majore între state, care fac negocierile deosebit de complicate;

b) proliferarea comerțului în interiorul companiilor, care este generat de un nou tip de specializare internațională, modificându-se astfel mecanismele de control cu privire la aplicarea conduitei comerciale multilaterale;

c) creșterea numărului participanților la negocierile internaționale (peste 120 de țări), ceea ce face ca tratativele să devină destul de îndelungate, dificil de soluționat prin consens, prelungindu-se astfel, perioada de aplicare a rezultatelor;

d) existența unor decalaje semnificative în dezvoltarea economică a diferitelor țări participante la comerțul internațional evidențiază deosebirile de opinii și imposibilitatea creării unui cadru principal bazat pe reguli general aplicate;

e) modificarea regulilor protecționiste, în sensul că se constată o proliferare a barierelor netarifare și paratarifare, o creștere a rafinamentului cu care se aplică deplasarea spre măsuri din noua generație, acestea mărind gradul de administrare al protecției, lărgind spațiul de negociere, și complicând procesul de obținere a rezultatelor pozitive;

f) redefinirea raportului de forțe pe plan comercial la scară internațională, acest lucru conducând la reducerea posibilităților de influențare semnificativă, de către un număr redus de țări, a cadrului principal al comerțului internațional.

Procesul de integrare economică și comercială regională a urmărit realizarea unei diversități de avantaje între care:

- a) realizarea de zone de liber schimb sau cu regim vamal preferențial față de terți;
- b) folosirea în comun a infrastructurii și a instituțiilor;
- c) realizarea unei strânse integrări politice, ca motiv important de depășire a unor dispute și diferende;
- d) accesul reciproc preferențial pe piață;

Organismele economice regionale au apărut și ca răspuns la lipsa unor instituții globale, atât GATT cât și OMC, nepropunându-și realizarea de măsuri radicale de liberalizare a comerțului, fiind la stadiul de zone libere.

În ultima perioadă de timp, regionalizarea, privită ca o liberalizare preferențială a schimburilor comerciale, a cunoscut o puternică revigorare, mai ales ca urmare a faptului că assistăm la o reorientare conceptuală a SUA. Astfel, decizia SUA de a călători pe rutele regionalismului american sau din zona Pacificului, înclină balanța de forțe de la multilateralism către regionalism. Această schimbare a avut loc pe fondul unor insatisfacții cu privire la posibilitatea sistemului comercial multilateral de a răspunde la noi stimuli ai comerțului internațional. Ca element complementar al multilateralismului, regionalismul va accentua procesul de dezvoltare a sistemului comercial internațional, întrucât preferințele unilaterale sau plurilaterale se transpun favorabil la scară multilaterală.

Prin apariția primelor organizații regionale (Comunitatea Economică Europeană, Asociația Europeană a Liberului Schimb), s-a realizat un gen de uniuni vamale, în care politica vamală și agricolă erau aproximativ comune. Ulterior, țările comunitare au realizat o piață comună unică, adică posibilitatea liberei mișcări a mărfurilor în spațiul comunitar. În aceste condiții, modelul comunitar prevedea tarif vamal extern comun, cu două coloane de taxe vamale aplicate terților, respectiv taxe autonome și taxe convenționale. Pentru importul pe care o țară comunitară îl realiza în cadrul Uniunii Europene nu se aplicau taxe vamale, pentru a se repetă astfel cerințele GATT și OMC.

Din Europa, aflată în fruntea concepției integrării în organizații regionale, ideea de bloc comercial și de integrare regională a continuat în ritm susținut și s-a extins și în alte

continente. La nivel european s-a mai constituit Zona de Liber Schimb din Europa Centrală (CEFTA), în baza acordului semnat între țările membre (Polonia, Ungaria, Cehia și Slovacia) intrat în vigoare în anul 1993 care a decis eliminarea taxelor vamale la majoritatea produselor prelucrate. La acest acord au mai aderat alte trei state din Europa de Est, respectiv România, Bulgaria și Slovenia.

În Asia apare Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), cu o populație de aproape 300 milioane de locuitori, la care au aderat Indonezia, Filipine, Singapore, Malaesya, Cambogia și Brunei.

În America de Nord se constituie Acordul de Liber Schimb Nord American (NAFTA), prin participarea SUA, Canada și Mexic, cu o piață de peste 360 milioane consumatori. După acest prim pas, SUA făcând abstracție de greutățile de adaptare a diferitelor țări din cele două Americi, a extins aria liberului schimb la peste 35 de state, propunându-și crearea până în 2005 a unei zone de liber schimb între acestea (ETAA), care se va dezvolta pe structura NAFTA, această nouă zonă economică cuprinzând peste 850 milioane locuitori.

În zona Caraibelor s-a realizat o piață unică și un tarif vamal comun – CARICOM, propunându-și armonizarea fiscalității, crearea unui fond de investiții propriu, libera circulație a persoanelor, abordarea în comun a negocierilor internaționale pe probleme de mediu înconjurător și turism, etc.

În anul 1989 s-a constituit Forumul de Cooperare Asia Pacific (APEC) care reunește 18 state, fiind un for de negociere și cooperare în problemele comerciale și financiare și având ca obiectiv crearea unei comunități economice în zona Asia-Pacific prin liberalizarea schimburilor comerciale reciproce și libera circulație a factorilor de producție în cadrul regiunii.

O altă grupare economică din America Latină a constituit-o Pactul Andin, care și-a propus realizarea unei uniuni vamale între țările membre cu perspectivă de piață comună. Dar, ca urmare a marilor discrepanțe existente între statele membre, din punct de vedere economic, precum și a instabilității politice și a conflictelor dintre unele state membre, s-a ajuns la o încetinire a procesului de integrare, rămânându-se la stadiul unei zone de comerț liber.

De un interes deosebit pentru America Latină este și gruparea economică SELA (Sistemul Economic Latino American), la care participă toate țările latino americane, având ca obiective promovarea cooperării inter-regionale în scopul accelerării dezvoltării economico-sociale a țărilor membre, consultare și coordonare pentru adoptarea de poziții și strategii comune asupra problemelor economice și sociale în organismele și forurile internaționale, precum și față de țările terțe sau grupurile de țări.

De asemenea, merită evidențiată crearea Pieței Comune a Sudului (MERCOSUR) prin integrarea Argentinei, Paraguayului, Uruguayului și Braziliei.

Cooperarea și integrarea economică la nivelul Africii a condus la crearea spațiului economic african, îndeosebi prin constituirea de grupuri economice subregionale, preludiul al unei Piețe Comune Africane, care se poate realiza doar prin eficientizarea nucleelor existente și integrarea economică a acestora (Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest – CEDEAO, Comunitatea Economică a Statelor din Africa Centrală – CEEAC, Uniunea Economică și Vamală din Africa Centrală – UDEAC, Uniunea Maghrebului Arab – UMA, Zona de schimburi preferențiale pentru Africa Orientală și Australă etc.).

O nouă realitate în ansamblul continentului African o constituie crearea Comunității Economice Africane, prin semnarea Tratatului din 1991 în Nigeria.

În anul 1989 a luat ființă în Europa Inițiativa Central-Europeană (ICE), care are ca obiectiv central dezvoltarea unor rețele trans – europene în domeniul transporturilor, telecomunicațiilor, energiei, turismului, protejării mediului etc., dând posibilitatea ca unele țări membre să beneficieze de ajutorare comunitare.

În același spirit al cooperării regionale, în 1992 a fost semnat la Istanbul acordul prin care s-a constituit Zona de Cooperare Economică a Mării Negre (ZCEMN), care și-a propus să

realizeze în spațiul său geografic proiecte de interes comun în domeniul transporturilor, telecomunicațiilor, informațiilor, schimburilor economice, turismului, agriculturii, protecției sanitare, științei, tehnicii și mediului înconjurător. Zona Mării Negre urmează să devină atât o zonă a cooperării economice, cât și o zonă a păcii și stabilității, urmărind ca treptat să se integreze în spațiul economic al întregii Europe.

Ca urmare a acestor inițiative, circa 60% din comerțul mondial, se desfășoară în cadrul organismelor regionale. În ciuda așteptărilor specialiștilor, nu s-a înregistrat o creștere spectaculoasă a organismelor și acordurilor de integrare în ultima perioadă de timp, cu excepția Uniunii Europene.

Efectuând un studiu asupra impactului integrării economice regionale, Banca Mondială a concluzionat: "experiența arată că prin aderarea la blocuri comerciale nu s-au urmărit, în mod absolut, performanțe comerciale deosebite ci și înțelegeri care pot genera un acces mai mare și mai stabil la piețe, creșterea credibilității politicilor promovate, mijloace de atragere a investițiilor și tehnologiilor."

9.2.3. Multilateralism în relațiile comerciale internaționale

Multilateralismul reprezintă procesul de apropiere și unificare legislativă și instituțională progresivă a raporturilor internaționale pe calea asocierii statelor prin tratate având acte constitutive și organe comune și personalitate juridică distinctă, care preiau asupra lor prerogativele exercitate până atunci de entitățile naționale.

9.3.5. Integrarea europeană – cea mai completă formă de integrare

Integrarea economică interstatală își are originea în Europa postbelică. Realizarea unității Europei în pace, libertate și prosperitate constituie un ideal cu puternice rădăcini care se regăsesc în trecutul istoric al continentului european.

Referindu-se la Europa și la viitorul ei, în anul 1946, la Zürich, Winston Churchill, spunea: "Acest continent este leagănul civilizației occidentale. Și totuși, din Europa au pornit toate teribilele dispute naționaliste care, de două ori în timpul vietii noastre, au spulberat pacea și au întunecat viitorul întregii umanități. Cu toate acestea există un remediu care, dacă ar fi fost folosit peste tot și spontan, ar transforma ca un miracol întreaga scenă și ar face din Europa, în puțini ai, un pământ liber și fericit... Care este acest remediu suveran? Este reformarea familiei Europei... și asigurarea ei cu o structură la adăpostul căreia să se poată trăi în pace și securitate. Noi trebuie să constituim un fel de State Unite ale Europei".

Ca răspuns la blocul compact pe care URSS l-a format cu statele din est, **Franța, Marea Britanie, Belgia, Olanda și Luxemburg** au semnat la Bruxelles **Tratatul privind Uniunea Europei Occidentale**, la 17 martie 1948, prin care s-au decis să acționeze în comun, în cazul în care securitatea lor ar fi amenințată pentru că ele aveau de apărat un patrimoniu comun și, îndeosebi, principiile democratice ale libertății unice și individuale, tradiționale, constituționale și respectul legii.

Acest Tratat a fost prima afirmație oficială a intenției de colaborare a țărilor vest-europene și reprezintă punctul de plecare al consolidării politice a Europei Occidentale.

În anul următor (5 mai 1949) guvernele țărilor membre ale Uniunii Europei Occidentale, încurajate de opinia publică și de factorii politici care doreau o instituție unde să poată fi discutate problemele țărilor europene, împreună cu alte cinci state, respectiv: **Danemarca, Italia, Norvegia, Irlanda și Suedia**, au adoptat convenția privind crearea primului organism politic vest-european, **Consiliul Europei**, cu sediul la Strasburg. Ulterior la acesta au aderat toate statele occidentale, iar după 1990 și alte țări foste comuniste.

Constituirea Consiliului Europei a fost impulsionată și facilitată de cooperarea declanșată de SUA, prin intermediul **Planului Marshall**, care a însemnat un vital ajutor financiar dat țărilor Europei Occidentale, a căror economie fusese ruinată de război. De fapt, prin **Planul Marshall**, SUA a urmărit, înainte de toate, transformarea Europei Occidentale într-o primă linie de apărare în fața pericolului sovietic, numai o Europă puternică din punct de vedere economic și politic putând

să joace un asemenea rol.

Confruntarea est-vest și “războiul rece”, susținut de factorii politici, au avut un rol important în concretizarea ideii de unitate în Europa de vest. Această unitate graduală este specifică doar vestului, pentru că tot ceea ce s-a realizat în est pe linia integrării economice a fost rezultatul voinței politice exclusive a URSS, care a condus la constituirea CAER, desființat după 1990.

Europa unită, prin performanțele sale în domeniul economic, social și politic, reprezintă o forță, o realitate contemporană și un pol de atracție pentru celelalte state. S-a ajuns, însă la acest stadiu, parcurgându-se, în timp, mai multe etape, în procesul integrării economice, cele mai importante dintre acestea fiind:

a) constituirea Comunității Economice a Cărbunelui și Oțelului (CECO), care a luat ființă în 1951, prin semnarea Tratatului de la Paris, de către Franța, Germania, Italia, Belgia, Olanda și Luxemburg. Această comunitate a avut drept scop promovarea unei piețe comune pentru comerțul cu cărbune și produse siderurgice între țările membre;

b) constituirea Comunității Europene a Energiei Atomice (EURATOM) și Comunității Economice Europene (Piața Comună), prin semnarea Tratatelor de la Roma, de către aceleși șase state europene. Prin constituirea EURATOM se urmărea unirea eforturilor pentru promovarea cercetării științifice comune, îndeosebi în ceea ce privește utilizarea pașnică a energiei nucleare, precum și constituirea unei “piețe comune” pentru materialele și echipamentele nucleare.

Comunitatea Economică Europeană (CEE), proaspăt constituită, avea la bază următoarele principii fundamentale: unitatea dintre statele membre; egalitatea între statele membre și între cetățenii comunității, fără discriminări; garantarea unor libertăți fundamentale; libera circulație a forței de muncă și a capitalurilor; solidaritatea statelor membre etc.. Ulterior, au mai aderat la Piața Comună: **Marea Britanie, Danemarca, Irlanda** (1 ianuarie 1973).

Ca reacție la apariția Comunității Economice Europene, la 4 ianuarie 1960, a fost semnată **Convenția de la Stockholm**, prin care a luat ființă **Asociația Europeană a Liberului Schimb (AEELS)**, între **Austria, Danemarca, Elveția, Marea Britanie, Norvegia, Portugalia și Suedia**. Ulterior la AEELS au mai aderat **Finlanda** (1961), **Irlanda** (1970) și **Liechtenstein** (1973);

c) fuziunea celor trei Comunități constituite anterior (CECO, EURATOM, CEE), prin **Tratatul semnat la Paris** în anul 1973, astfel că acestea aveau același organ de conducere și un buget comun, luând astfel naștere ansamblul integrătorist denumit **“Comunitățile Europene”**, a cărei caracteristică esențială este creșterea considerabilă a numărului de state asociate la CEE;

d) schimbări profunde în configurația economică și politică a Europei Unite, prin aderarea la CEE a **Greciei** (la 1 ianuarie 1981), **Spaniei și Portugaliei** (la 1 ianuarie 1986), **Austriei, Finlandei și Suediei** (la 1 ianuarie 1995), astfel că, la începutul mileniului trei, Europa unită cuprindea 15 țări, respectiv: **Franța, Germania, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg, Marea Britanie, Irlanda, Danemarca, Grecia, Spania, Portugalia, Austria, Finlanda și Suedia**.

Prin intrarea în vigoare a Tratatului de la Maastricht (1 ianuarie 1993), a luat naștere **Uniunea Europeană** care înlocuiește vechea denumire de Comunitatea Economică Europeană (CEE), conferindu-se acestei noi comunități alte dimensiuni economice și politice, **în primul rând** cu intenția de a promova o politică externă unică și, **în al doilea rând**, de a introduce o monedă europeană unică.

Mai trebuie precizat faptul că începând cu 1 ianuarie 1993, cele 19 națiuni ale Uniunii Europene (Franța, Germania, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg, Marea Britanie, Irlanda, Danemarca, Grecia, Spania, Portugalia, Austria, Finlanda și Suedia) și ale Asociației Europene a Liberului Schimb (Norvegia, Elveția, Irlanda și Liechtenstein), formează una din mariile piețe integrate din lume, cunoscută sub denumirea **de Spațiul Economic European (SEE)**. Aceasta nu este o uniune vamală total integrată, așa cum este Uniunea Europeană, deoarece libera circulație a bunurilor se aplică numai mărfurilor originare din SEE, nu și pentru cele provenite din import.

Procesul de integrare europeană este dinamic și evolutiv, până la mijlocul anului 2004, alte state urmând să adere la Uniunea Europeană. De asemenea, până la începutul anului 2007, încă două state, între care și România, se vor integra în Uniune. Astfel, în anul 2007, Europa unită va avea în componență 27 de state, cu o piață comună de aproximativ 500.000.000 de consumatori.

